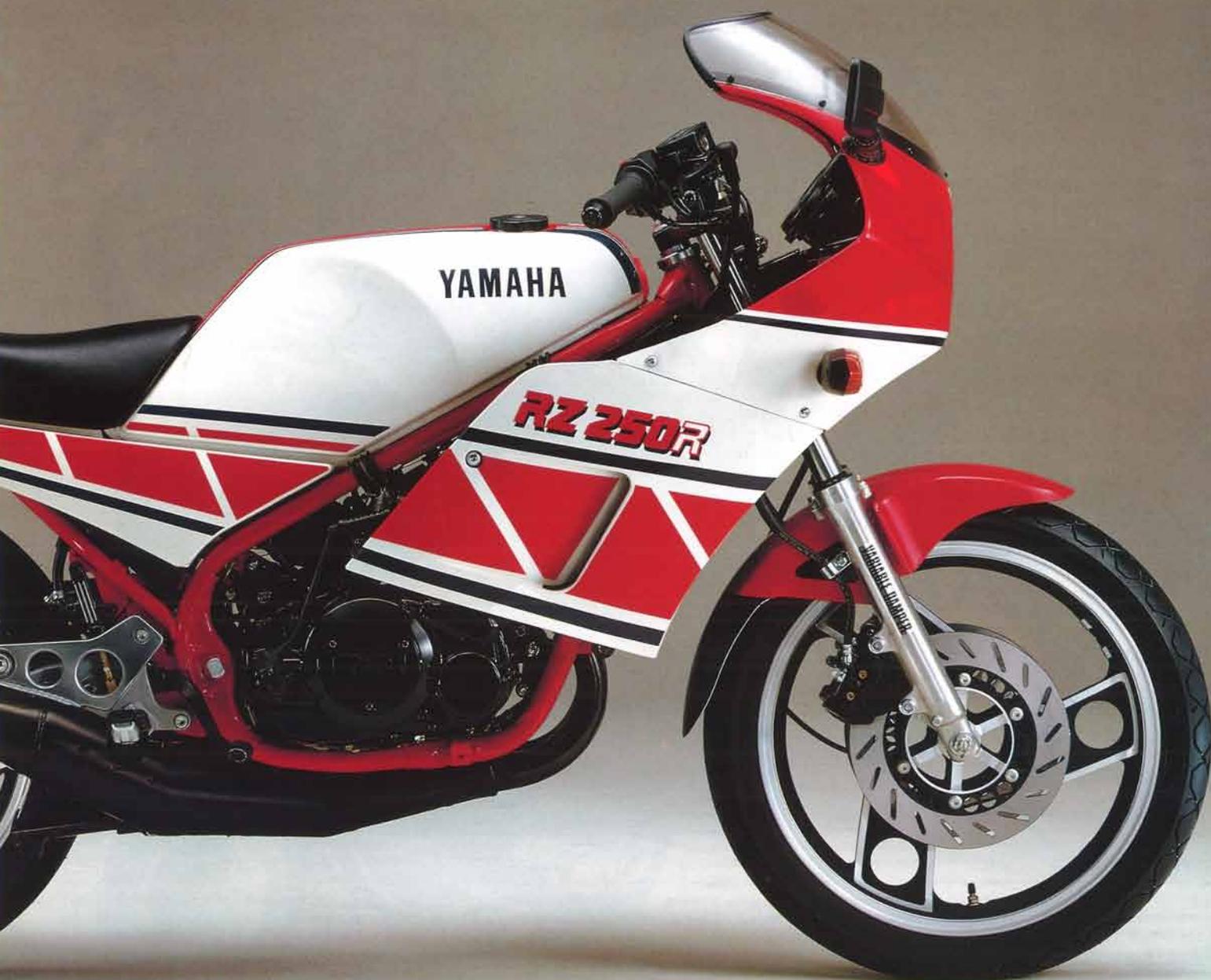


'84クォーターに新旋風!
RZ250RR, XS250S, DT200R, 3機種一挙に新登場!

NEW DT50新発売!



さらにパワフル、さらにレーシー RZ250RR

- カラー：ホワイト/チャビィレッド、シルキーホワイト/フレンチブルー
- 標準現金価格：¥439,000（北海道、沖縄を除く）

春一番の話題を呼んで、2スト、クォーター、スーパースポーツの雄RZ250の最新鋭モデル・RZ250RRの登場です。“アール”の愛称でマニアのシンボリック的存在となっているRZ250Rをベースに、“走る、曲がる、止まる”スーパースポーツの基本機能をさらに追求。そしてその機能を積極的にデザイン、スタイリングに表現。さらにRZ4年間のユーザーの声を最大限に反映したRZ250RR。乗り手とつくり手が、歳月をかけて熟成していく名車RZの最強のルーキーです。



オプションのアンダーカウルとシートカウルを装着すればレーシングイメージも一段とアップ



興奮45馬力/フレームマウントのハーフフェアリングに上体を沈めると、もう完璧なロードレーサーの世界

■RZ250RRの仕様諸元

●全長2095mm●全幅670mm●全高1190mm●シート高790mm●軸間距離1385mm●最低地上高165mm●乾燥重量147kg●舗装平坦路燃費42km/ℓ(50km/h)●登坂能力31度●最小回転半径2.7m●制動停止距離13.5m(50km/h)●2サイクル・水冷・ピストンリッドバルブ・2気筒・247cc●内径×行程54×54mm●圧縮比6.4:1●最高出力45PS/9500rpm●最大トルク3.5kg-m/9000rpm●始動方式キック●潤滑方式分離給油●オイルタンク容量1.6ℓ●エンジンオイル容量1.7ℓ●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VM26(三国)●点火方式C D I●点火プラグBR 8 ES、BR 9 ES(N G K)●バッテリー12V5.5Ah●1次減速(比)ギヤ(2.869)●2次減速(比)チェーン(2.562)●リターン式6段変速●変速比①2.571②1.777③1.318④1.083⑤0.961⑥0.888●フレーム高張力鋼管ダブルトレードル●キャスト26度30分●トレール99mm●タイヤ(前)90/90-18 51H(後)110/80-18 58H●ブレーキ(前)油圧式ダブルディスク(後)油圧式ディスク●ディスク有効径236mm●懸架方式(前)テレスコピック(後)モノクロス・サスペンション●緩衝装置(前)オイルダンパ、エア、コイルスプリング(後)ガス、オイルダンパ、コイルスプリング●ホイールラベル(前)140mm(後)100mm●ヘッドランプ12V60W55W(ハロゲン)●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各種パイロットランプ12V3.4W



熟成の4ストローク・ツアラー NEW XS250S

●カラー：シルバー/レッド ●標準現金価格：¥389,000(北海道、沖縄を除く)

プレスバックボーン・フレームの堂々たるボディに、3馬力もアップしたパワーユニットを搭載して、ゆとりのツーリングモデル・ニューXS250Sの新登場です。より扱いやすく、より快適に、XS250Sは、幅広いオンロード・クォーターユーザーのニーズにしっかりと応えます。



DOHC、パラレルツインのY.I.C.S.エンジンは、圧縮比のアップ、パワーロスの低減、2段進角式フルトランジスタ点火の採用により3馬力アップの33P S / 10500rpmを発揮。同時にリッター50kmという低燃費を実現しました。とくに、中低速レスポンスを一段と向上させたパワー特性は、2次減速比の変更とあいまって、ツーリングモデルとして理想的な、扱いやすさとなっています。

大型ビキニカウルを標準装備。ロングツーリングにも余裕ある、快適な走りを約束します。

ハッドランプには、12V 60W / 55Wのハロゲンランプを新採用。ナイトランはもちろん、雨天や霧中走行にも威力を発揮します。



リングタイプの手元式チョークレバー、カラーノブ化したハンドルスイッチなどで扱いやすさもグンと向上。

フロントフォークには、セミ・エアタイプを新採用。スロツィイド（溝状穴あき）タイプ・ディスクプレートによるバネ下重量の軽減とあいまってソフトな乗り心地をうみだし、コーナリング時の安定性を高めています。

①エンジン・ガード②サドルバッグ（車体と同色）③サブキャリアのオプションパーツもあわせておすすめください。

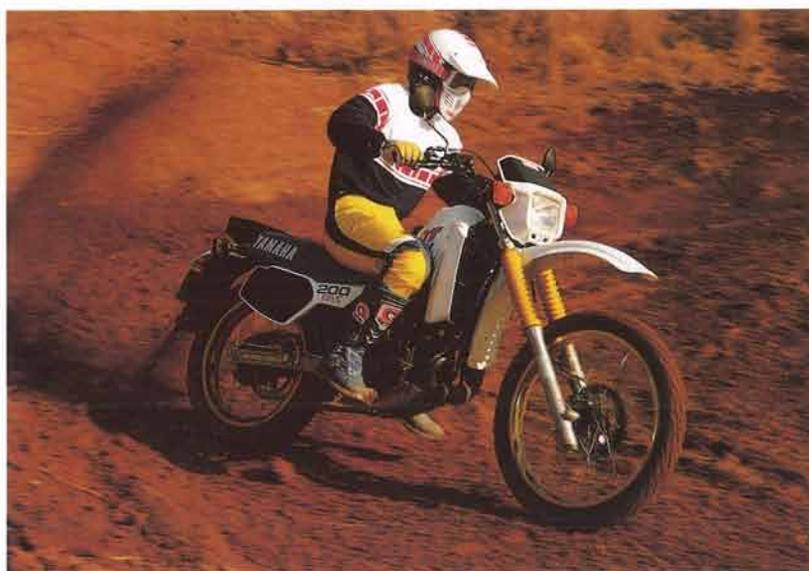


■NEW XS250Sのおもな諸元

●全長2045mm ●全幅730mm ●全高1220mm ●シート高780mm ●軸間距離1370mm ●最低地上高140mm ●乾燥重量166kg ●舗装平坦路燃費50km/ℓ (50km/h) ●4サイクル・DOHC・2気筒・249cc ●内径×行程56×50.6mm ●圧縮比10.3:1 ●最高出力33P S / 10500rpm ●最大トルク2.3kg・m/9500rpm ●燃料タンク容量20ℓ ●リターン式6段変速 ●タイヤ（前）3.00 S 18-4 P R（後）4.10 S 18-4 P R ●ヘッドランプ12V 60W 55W ●フラッシュランプ12V 27W



30 P S ・ クラス最強のパワーを生み出す水冷 ・ 2 サイクルを、軽量 ・ 高剛性の高張力鋼管セミダブルクレードル ・ フレームに搭載。240mm のロングホイールトラベルを持つセミエアタイプのフロントフォークは、D U メタル装備で減衰力 3 段階調整式。定評のニューリンク式モノクロスサスペンションは、アルミリアアーム装備。減衰力 5 段階調整付。



DT200Rの仕様諸元

●全長2150mm ●全幅820mm ●全高1190mm ●シート高850mm ●軸間距離1365mm ●最低地上高290mm ●乾燥重量99kg ●舗装平坦路燃費50km/ℓ (55km/h) ●最小回転半径2m ●制動停止距離14m (50km/h) ●2サイクル ・ 水冷 ・ リードバルブ ・ 単気筒 ・ 195cc ●内径×行程66×57mm ●圧縮比6.2 : 1 ●最高出力30 P S / 8500rpm ●最大トルク2.6kg-m / 7500rpm ●始動方式キック ●潤滑方式分離給油 ●ラジエタ容量0.64ℓ ●オイルタンク容量1.2ℓ ●エンジンオイル容量0.6ℓ ●エレメント湿式ウレタンフォーム ●燃料タンク容量10ℓ ●キャブレタVM26(三国) ●点火方式C D I ●点火プラグBR 8 E S ・ B R 9 E S (N G K) W 24 E S R - V ・ W 27 E S R - V (N D) ●バッテリー12 V 3 A h ●1次減速(比)ギヤ (3.058) ●2次減速(比)チェーン (3.153) ●リタナー式6段変速 ●変速比①3.181②1.875③1.411④1.142⑤0.956⑥0.818 ●フレーム鋼管セミダブルクレードル ●キャスト28度 ●トレール114mm ●タイヤ(前)3.00-21-4 P R (後)4.60-18-4 P R ●ブレーキ(前)油圧式ディスク (後)ドラム ●懸架方式(前)テレスコピック (後)モノクロス ・ サスペンション ●緩衝装置(前)オイルダンパ、エア、コイルスプリング併用 (後)ガス、オイルダンパ、コイルスプリング ●ホイールトラベル(前)240mm (後)210mm ●ヘッドランプ12 V 45 W 45 W (ハロゲン) ●テールランプ12 V 5 W ●ストップランプ12 V 21 W ●フラッシュランプ12 V 23 W ●各種パイロットランプ類12 V 3.4 W

エキサイティング
スーパートレール

DT200R

●カラー：ホワイト/ファイヤーレッド、ホワイト/スペースブルー ●標準現金価格：¥329,000(北海道、沖縄を除く)

2サイクル・トレールの代名詞「DT」に頂点モデルDT200Rの新登場です。

ヤマハの先進技術を総結集した水冷・2サイクルのニューエンジン、レーシング・テクノロジーから生まれた強じんなサスペンション、そして99kgの軽量ボディにYZイメージの迫力あふれるスタイリング——DT200Rは、オフロードのヤマハの自信作。その走りは、まさにエキサイティングです。



※DT200Rのオプション、オフロード用装備、ウェアは30ページにご紹介しました。あわせてご参照ください。



DT1 パネルクロック プレゼント

4月30日までの期間中にDT200Rご成約のお客さまに、名車DT1のパネルクロックをもれなくプレゼントしていただく《DT200R新発売記念セール》を実施します。どうぞご利用ください。



機能、装備をさらに充実して NEW DT50

- カラー：ホワイト、スカイブルー
- 標準現金価格：¥185,000
(北海道および沖縄を除く)

タウンで、オフロードで、50ccのイメージをはるかに越えたダイナミックな走りで人気の高いDT50も、本格的な機能、装備を一段と充実させて新登場。50ccオフロードモデルとして最高の楽しさを提供します。

Y Zイメージの迫力あふれるカラーリング、グラフィック。

セ ミエア式フロントフォークも新装備。アウター/インナーチューブには、YZ、XTなどと同じDUメタルを採用して作動性を高めた本格派。



ク ラス最強、7.2PS/8500rpmのハイパワーを発揮するY.E.I.S.付エンジンで、加速性能も強力。水冷システムには、サーモスタットも新装備。

ブ ッシュなどの引っかかりを未然に防ぐ可倒式のシフトペダル、ブレーキペダル、サイドブル・スロットルをはじめエンジンプロテクター、さらに耐寒性、耐久性にすぐれたウーリーナイロン製シートなど機能、装備も一段と充実。

■NEW DT50のおもな諸元

●全長1905mm ●全幅775mm ●全高1100mm ●シート高785mm ●軸間距離1235mm ●最低地上高265mm ●乾燥重量76kg ●舗装平坦路燃費80km/ℓ(30km/h) ●2サイクル・水冷・ピストンバルブ単気筒・49cc ●内径×行程40×39.7mm ●圧縮比6.9:1 ●最高出力7.2PS/8500rpm ●最大トルク0.62kg-m/8000rpm ●燃料タンク容量8.5ℓ ●リターン式6段変速 ●タイヤ(前)2.50-19-4PR(後)3.00-17-4PR ●ヘッドランプ6V25W25W ●フラッシュランプ6V10W



'84ファクトリーロードレーサー YZR500

'84世界選手権ロードレースシリーズに向けて開発したファクトリーマシンYZR500です。水冷、2サイクル、ロータリーデイスバルブ、Y.P.V.S.装備のV型4気筒エンジンの完成度をさらにアップ。同時に新開発の17インチタイヤの採用などによってよりクイックな操縦性を実現しています。

- V型4気筒・499cc ●最高出力140PS以上 ●最高速度280km/h以上
- 6段変速 ●車両重量120kg以下 ●ホイール17インチ(前後とも)

※'84年度のレース活動計画は、23ページにご紹介しました。

2サイクル・スーパースポーツのニューヒーロー

RZ250RR 新発売



RとRRでクォーター・スポーツ商戦をリードするRZ250

RZ250RR、XZ250SS、DT250RR、3機種一挙に新登場 '84クォーターに新旋風!

春3月、本格的なバイクシーズンの開幕にあわせて250cc・クォータークラスに、強力新商品3機種が新登場します。混乱の'83年にも、史上最高の販売台数を記録し、ここ5年間で10倍の市場拡大を果した軽二輪(126~250cc)クラス。これら話

題のニューモデルに、好評のRZ250RやSR250、XT250やXT200を加えた充実のヤマハ・クォーターラインアップは、'84年も活況が予想されるクォーターバイク市場に一大旋風を巻き起こすものです。どうぞ積極的な販売活動をご展開ください。

RZ250RRをひびく市場環境

クォーターオンロードは……

250ccの特性は、経済的なメリットと性能的・機能的なジャストフィット。この特性が250ccクラスを拡大した最大要因といえるでしょう。

いまや、この250cc(軽二輪)クラスは自動二輪(251cc以上)を超える最大のスポーツ市場。昨'83年は対前年比13.6%の17万8千台(登録ベース)と、史上最高の数字を残しています。

まさに、スポーツバイクの主流はクォーター——そんな時代の到来です。そして、クォーターの中心はオンロード。昨年約13万台の数字を残しています。

クォーターオンロードは……

さて、RZのお客さまはどんな人たちでしょう。ヤマハが調査したデータの中から、特徴的な傾向をご紹介します。

まず第1に、RZのお客さまのうち25歳未満のヤングが80%を占め、また未婚者が88%を占めているという点です。やはり、ヤングに圧倒的人気のRZ、なのです。

また、自動二輪(大型)免許でRZに乗る人が18%もいるということ。ちなみにXJ400ZSでは、自動二輪(大型)免許取得者は3%にすぎません。これが第2の特徴。

ところで、このクォーター・オンロード市場の中の最大の特徴が、2サイクルスポーツの急成長です。

RZ250が登場した'80年の250cc.2サイクルオンロード需要は約8千台。それが昨年は約5万8千台と、実に3年間で7倍の急成長を示しているのです。250cc(軽二輪)ロードスポーツ全体の需要の中でみても、2サイクル勢の占有率は、実に44%。

クォーター・オンロード市場では、2サイクル勢と4サイクル勢がいま、お客さまの人氣を完全に二分している——そんな状況にあるのです。

第3は、かつての学生に替って勤労者の比率が高くなっている点。学生は38%を占めるのに対し、勤労者は46%を占めています。

さらに、代替が半数を占め、小排気量車からのステップアップ、さらに400ccからの移行も著しいということです。

さらに、RZのお客さまのうち約60%が四輪を併用していないこと。これが第5の点。第1の傾向とあわせて見ると、ヤングにとってRZは「暮しの足」としても重要な意味を持っているといえそうです。

2ストスーパースポーツのニューチャンプをめざす

RZ250RRのセールポイントは、ここだ！



ユーザーの声を反映した 細部にわたる充実の**装備**

細部にわたるファイチャーも盛りだくさんです◎ニューメーターパネル◎電気式タコメーター◎ブッシュキヤンセルフラッシュャー(新設計ハンドルスイッチ)◎樹脂性カパー装着新設計ブレーキペダル◎リヤアームの角エンデ化……と親切設計に徹しています。
◎2球式大型テールランプ◎負圧式燃料コックは、R²と同タイプです。

◎印は新採用の技術・装備。○印はRZ250Rのすぐれた特徴を、そのまま継承したものです。

TZイメージを 二段と強調した**フォルム**

◎フレームマウントのハーフエアリング◎サイレンサー別体タイプ・マフラー◎セパレートハンドルなどが、RZ250RRのレーシーなフォルムを、一段と強調します。



スバルタンな
走りをお束する

フロントワーク

フロント・ダブル、リヤシングのデイスクブレキには、◎対向ピストンキャリパー型を新採用。◎Hタイプ偏平チューブレスタイヤ◎アルミ製スタビライザー◎パワーフェンダーなども新たに採用し、俊敏なフロントワークに磨きをかけました。
○ワイドタイプのダブルクレードルフレーム○リアアブルダンパー装備セミア式フロントフォーク○ニューリンク式モノクロスサスペンションなどは、R²ゆずりの折り紙つきです。





成熟を極めた。パワーユニット 2ストローク

最高出力は◎45馬力。◎シリンダのバーカー加工、燃焼室形状の変更◎パワーユニット装備の強制閉閉V Mキャブレター◎新設計エキスパンションチャンパーなどの新採用で、より軽快なレスポンスを約束します。
○電子制御Y P V S ○高速連角型電子進角C D I点火方式○サーモスタット装着、密閉式クーリングシステムのアルミ製シングルコア式ラジエター○オーソゴナルエンジンマウント方式などは、従来タイプをそのまま継承しています。



プロジェクトリーダーが語るRZ250RR

ヤマハ発動機・モーターサイクル事業部
第3技術部技師 富永信義

RZ250RRの開発の狙い。それは、走る、曲がる、止まるというスポーツの基本をより高レベルで調和させること。またイメージリーダーTZにさらに接近したスタイリングと装備の充実、の2点に集約することができます。

設計する側からいえば、アルミなどの高級部材を使って軽量化したり、ピークパワーを確保しやすい技術やエンジン型式を使ってエンジンパワーだけをアップ

するとというようなことは、ある意味では容易なことなのです。しかし、RZ250RRでは、単一コンポーネントだけのレベルアップは一切行なっていません。あくまでもトータルなパフォーマンスとして、より完成度を高めていく、マシン一体となったマッチングをさらに高めていくことに主眼を置いていきます。この考え方は、TZなどでも同様ですが、RZはもうそうした域にまで潜在能

『RR』のすべてを網羅 『RR商品ガイド』を ご活用ください。

RZ250RRのすべてを網羅した『RR商品ガイド』も用意しました。市場動向、開発背景、商品特徴からサービスマニュアルまで盛り込んだA4版44ページの充実版。店頭でのセールストークから、アフターサービスにまで、フルにご活用いただける一冊です。



YRS優待セールも開催！ お店でも積極的な 新発売記念セールを

RZ250RR新発売記念セールの一環として、スポーツユーザーの話題を集めるヤマハライダーデイングスクール・YRSへの優待セールを展開します。

3月から5月31日までの期間中、RZ250RR購入のお客さまに特別優待価格6000円（通常8000円）でYRSサーキットラコンコースにご参加いただくのです。サーキット100km走破、国際A級ライダー・ヤマハインストラクターの指導、ビデオによるアドバイス、ヤマハ・ニューモデル試

乗会といったYRSサーキットラコンコースの充実した内容は、RZ250RR見込客のハートをしつかりとらえることでしょう。さらに、全国のヤマハ販売会社主催によるミニYRSや展示試乗会なども、バイクシーズンの本格化とともに活発に開催してまいります。

どうぞ、こうした活動を、お店のRZ250RR新発売セールのプログラムとして積極的に活用され、効果的な拡販活動をくりひろげてください。



オプション& アクセサリ用品 トータルセールスを お忘れなく！



RZ250RRの新発売をより上げるうえで欠かすことのできないのが、オプションやアクセサリ用品をコーディネートした、トータル・ディスプレイであり、トータル・セールスです。

RZ250RRのレーシーな雰囲気と一段とひきたてるアンダーカウルやシートカウル（カラーページ参照）などフルオプション装備車の店頭展示。これにヘルメット、レーシングスーツ、グローブ、ブーツとそろったコーディネート・ウェアの展示が、お客さまのスポーツ心ころをかりたて、RRのレーシングムードを強力にお店に再現することになるのです。

もちろんRR購入のお客さまには、これらオプション&アクセサリ用品のおすすりもお忘れなく。お客さまにトータル・コーディネート楽しさを伝えながら、あわせてお客さま単価をアップしてください。

ヤマハのオンロード・クォーターは 全5モデル。2&4のラインナップ で需要拡大を！

RZ250RRとXS250Sの新登場。これで、ヤマハのオンロード・クォーターは、好評のRZ250R、XS250スペシャル、SR250を加えて全5機種がラインナップに揃います。

お客さまの要望も、レーサー志向からのんびりツーリング志向まで、そして、ちょい乗り、通勤、

通学、四輪との併用……と幅広く広がっているクォータークラス。'84ヤマハのオンロード・クォーターは、どんなお客さまのニーズにも、しっかりと応えるものばかり。これに軽二輪スクーター・シグナス180を加え、お客さまのニーズにあわせて売り分けて、新しいお客さまを増やしてください。





YEE-S+YPVSEエンジンのこの迫力！
エキサイティング☆スーパートレール

DT200R新発売



2年間で確立した200ccトレールは、'84オフロード市場の主流

昨春秋の東京モーターショーでのデビュー以来、オフロードライダーの熱い期待を一身に集めて、その発売が待たれていたDT200R。では、そんなスーパーヒーローの登場を待ちわびるクォーター・トレール市場は、いまだどんな状況にあるのでしょうか。

昨年の販売台数4万3千台という数字は、'82年から15.4%と急増したものの、その急伸長ぶりも去ることながら、'81年8月のXT200の登場によって誕生した、200ccトレールという新しいカテゴリーが、わずか2年で大きな、確たる市場を形成していることに驚かされます。

そして、'84年は200cc、250ccあわせて約5万台規模にまで市場は拡大し、200ccと250ccの比率は、'83年同様に約6対4程度になるものと予測されています。

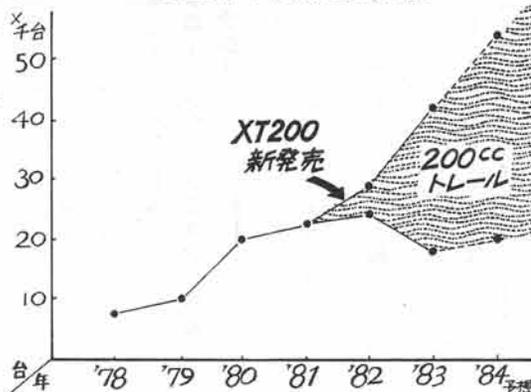
20代・独身男性が主体の200ccトレール

'84年も活況のトレール市場の主役を果し、オフロードブームに一層の拍車をかけると見られる200ccトレール。では、そんな200ccトレール市場は、どんな人々たちによって支えられているのでしょうか。

20才・24才・36%、25才・29才・28%と6割以上が20代。しかも、このうちの6割は未婚・男性というのがヤマハの調査結果です。

車検がなく、高速道路が走れるという軽二輪のメリット。軽量・スリムなボディと必要にして十分なパワーの理想的なバランスで林道を縦横に走りまわれる200ccならではの特性。さらに街中のちょい乗りもカッコよく決まるというトレールバイクのファッショ

軽二輪オフモデル需要の推移



ン性。こうした200ccトレールの実質的な価値が、彼ら20代・独身男性の高い評価を集め、昨今のアウト・ドア・スポーツ志向とあいまった新しいオフロードの楽しみや、新しいストリート・ファッションをつくり出しているといえそうです。

さらに、レーシー志向、本物志向がきわめてつよい、というのも彼ら20代・独身男性ユーザーの特徴。

モトクロスサーに通じる本格的スタイリング、モトクロスサーに迫るハイメカニズム、ハイパフォーマンス、そして軽量・コンパクトな作りが、彼らの機種選定の3大ポイントとなっています。

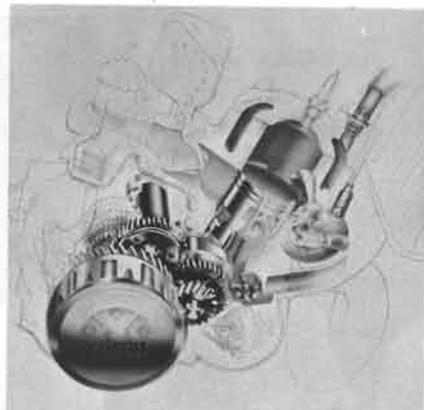
エキサイティング★スーパートレール

DT200Rのセールスポイントは、ママだ!

YZイメージのスタイル

●ブラックフェイスの水冷エンジン●クラス最大のホイールトラベル●大型サイドセッケンプレート●YZタイプカウル付角型ヘッドライト●カラーリングシート●大型フロントフェンダー●中空アルミゴールドリムなどがつくる迫力あふれるスタイル

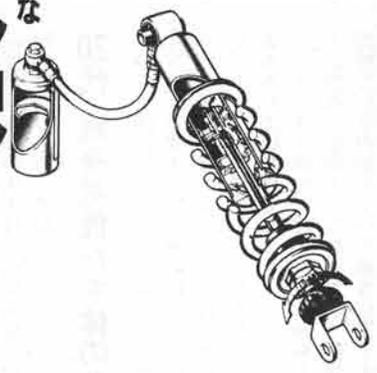
クラス最強の30馬力 水冷エンジン



●ヤマハ初のYEVIS+Y.P.V.Sで回転全域で安定したハイパワーを発揮●電子進角式C.D.I点火●パワージェット付VMキャブレター装備

YZに迫る強力なサスペンション

●前240mm、後210mmクラス最長のホイールトラベル●36φ大径インナーチューブのセミエア式フロントフォークはアウトーチューブにDUメタル装備。クラス初の圧側減衰力3段階調整式●大容量サブタンク付ニューリンク式モノクロス・サスペンションナルミスイングアーム●減衰力5段階調整機構、減衰力温度補正機構付



YZテクノロジーが生きる充実のオフロード装備

●テーパーローラーベアリング装備アルミ・アン

DT&XTで'84クォーター・トレール市場拡大!

DT1バネルロック・プレセントセー

DT200Rの新発売を記念して、4月30日までの期間中に成約のお客さまに、本誌カラー5ページに紹介したDT1バネルロックを、もれなくプレゼントしていただくバネルロック・プレセントセー

ールを開催します。
2サイクル・トレールのニューチャンプをめざすDT200Rと、そのルーツともいえるべきヤマハトレール250DT1。この話題性いっぱいのセールを、お店でもどうぞご活用ください。

安全と楽しさのペア・セール SLオフロードライディングスクール&SLモトクロス

DT200Rをはじめとするクォータートレールの拡販のうえで、今年も大きな威力を発揮するのがSLオフロード・ライディングスクールやSLモトクロスシリーズ戦などの安全普及活動です。

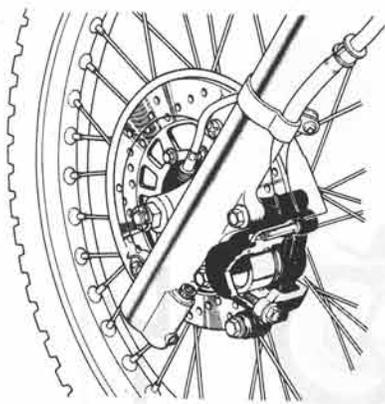
オフロード・ライディングのテクニックを学びながら、オフロードの楽しさを発見できると好評のSLオフロード・ライディングスクールは、今年も全国のヤマハ販売会社で開催が予定されています。

一方、全国のSLモトクロスシリーズ戦では、DT200RやXT200などトレールシリーズの発売にあわせてプロダクションクラスを新設。ウィークエンド・モトクロスサーの派のDT&XTユーザーの参加を、お待ちしております。各シリーズ戦の日程は、つぎのとおりです。

- ★ ▼SL北海道シリーズ①4/15(苫小牧)②5/13(千歳)③6/10(ワッツ)④7/1(帯広)⑤9/9(八雲)⑥10/14(千歳)
- ▼SL青森シリーズ①5/20、②7/1、③9/16、④10/14(耐久)
- ▼SL三沢シリーズ①5/6、②7/8、③8/19、④10/10
- ▼SL岩手シリーズ①3/25(花巻)②5/27(金ヶ崎)③6/10(花巻)④8/26(金ヶ崎)⑤9/23(花巻)

クラス初の オフロード専用 ディスク ブレーキ

●セミメタルパッド、軽量ディスク
●ブレーット装備●ディスクブレー
ト・カバー装備の新開発ディスク
ブレーキ



ダイブラケット●フロン
トフォークの4本クラン
プ●YZタイプ・シフト
機構のワイドレブ・ク
ロスレシオ6速ミツシヨ
ン●前3・00-21、後4・
60-18ニューパターANTA
イヤ●軽量・中空アルミ
●ゴールドリム●サイドプ
レバーホルダー●ホール
ディングタイプ・ブレ
キ&チェンジベダル

99kgの軽量ボディ クラス最少のパワーウエイトレシオ

●軽量・高剛性の高張力鋼管セミダブルクレードルフレームと徹底した軽量
化で125ccなみの車重を実現●オフモデル最小のパワーウエイトレシオ

乗り手の心で親切設計と安全設計 つくり込んだ

●航続距離を伸ばす10ℓ大容量タンクと55km/ℓの低燃費●大径径フェユエル
タンクキャップ●標準装備のリヤバック●静しゅく性の高いマフラー●3層
ニッケルメッキ処理とブラック塗装で錆びにくいエキパイ●コンパクトで読
みやすいメーター●45W/45Wハロゲンヘッドランプで暗い林道も安心●プ
ッシュキヤンセル・フラッシュスイッチ●転倒時にもダメージの少ないビ
ルトイン・テールライト、フレキシブル・フラッシュャースター●アルミエン
ジンガード



プロジェクト・リーダーが語るDT200R

ヤマハ発動機・モーターサイクル事業部
第2技術部技師・鈴木秀幸

トレールの名門・DTの頂点モデルの
開発とあって、スタッフはなみなみならぬ
情熱をこの1台に注ぎ込んできました。
性能、軽量、仕様のすべてにナンパーワ
ンであることはもちろんですがとくに、2
サイクルならではのフィーリングを追求し、
見た目にも迫力のあるエキサイティング・
トレールをつくらう」というのが、開発に
当たっての目標となりました。

しかし、市場の動きをつぶさに観察して
みると初心者需要増加が相当に見込める
のも、このクラスの顕著な傾向です。そこ
で、それに合わせた中低速における扱いや
すさの確保にも、相当な努力をほらってい
ます。

「他車の追いつきを許さない、2サイクル、
水冷、オン・オフモデル」
これがDT200Rの設計の狙いです。

クラス最高のパワーを発揮し、かつ扱い
やすく幅広いパワーバンドを備えた高性能
エンジン。最高度のオフロード走破性の実
現。そして軽量設計……こうした設計の狙
いに沿って、右のセールスポイントに列挙
されているようなクラス最高の装備が、採
用されているのです。
お客さまへのご紹介、どうぞよろしくお
ねがいたします。

*DT200Rの商品内容について、さらに詳
しくはサービスガイドをご参照ください。

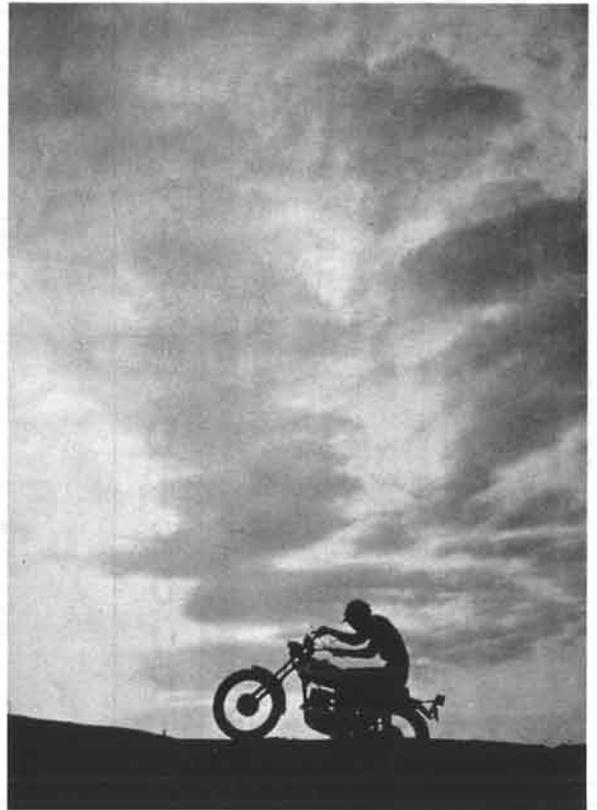


- ▼SL・FMSLシリーズ(本松) ①4/22、②5/20(耐久)③7/22、④9/16(耐久)⑤10/28
- ▼SLしとき杯いわきシリーズ ①6/3、②9/30、③11/11
- ▼SL酒田シリーズ(最上川) ①6/24、②7/15、③9/16(いずれも耐久)
- ▼SL・SUGOシリーズ ①4/29、②5/20、③8/5、④9/30。耐久モトクロス ④1、②5/13、③6/17、④9/16
- ▼SL埼玉シリーズ(東松山) ①(MX)②3/18、③5/6、④7/15、⑤9/9、⑥11/11(耐久)②4/8、③6/3、④8/26、⑤10/7
- ▼SL千葉シリーズ(成田) ①11/25、②5/6、③7/22、④8/12、⑤10/21、⑥13/18
- ▼SL茨城シリーズ(茨城) ①(MX)②4/15、③6/10、④9/9、⑤12/2。(耐久)①3/18、②5/6、③7/8、④9/16、⑤11/4、⑥12/9
- ▼SL山梨シリーズ ①4/8、②5/20、③7/1、④7/29、⑤9/2、⑥10/24
- ▼SL長野シリーズ ①4/29、②5/13、③6/24、④7/22、⑤9/16、⑥10/21
- ▼SL三重シリーズ(員弁) ②3/11、③4/8、④5/6、⑤9/23、⑥10/14、⑦11/18
- ▼SL関西シリーズ(三田) ①5/20、②7/15、③10/7
- ▼SL生駒シリーズ(生駒) ①3/4、②4/15、③6/24、④8/5、⑤9/16(いずれもオフライ・コンテスト)
- ▼SL香川シリーズ(五色台) ①3/18、②7/22、③11/4
- ▼SL愛媛シリーズ(松山) ①5/13、②9/16
- ▼SL南九州シリーズ(宮崎) ③3/11、④5/13、⑤6/10、⑥9/23、⑦10/11、⑧12/2
- ▼SL福岡シリーズ(星野) ①3/18、②11/18
- ▼SL大分シリーズ ①4/22、②10/28

THE WAY
TO
NEW YAMAHA



大空へ飛べ。昭和43年に新発売され、オフロードに道を開いたDT1



レーシングダス。プロミス。ヤマハ

「レースのヤマハ」「ヤマハの歴史はレースの歴史」といった表現が、二輪専門誌などによく使われるように、ヤマハモーターサイクルの中には、レーシングスピリットが脈々と息づいています。

ヤマハ第1号車125YA1が完成間もなく、昭和30年の第3回富士登山レースでデビュー戦を飾り、その年の第1回浅間高原全日本耐久ロードレースにも優勝して、幸先のよいスタートを切ったことは周知のことです。この快挙は、レースがヤマハの性能を実証し、またそれだけの耐久性とスピードを備えたマシンをヤマハが世に出したことを裏付けたのです。

市販車をベースにチューンアップしてレ

サーをつくり上げる。また逆にレーサーの開発の過程で得たテクノロジをフィードバックして市販車をつくり上げる……というパターンは、ヤマハのモーターサイクルづくりの歴史の中に往々にして見られてきたことです。たとえば、ヤマハスポーツYDS2からTD1レーサーが生まれ、またTD1のノウハウをストリートモデルにフィードバックしてDX250を完成させる、といったように。

昭和42年、MFJモトクロス日本GP郡山大会で、当時としてはめずらしい単気筒250ccのヤマハモトクロッサーが注目を集め、これを操る鈴木忠男選手が堂々優勝しましたが、このモトクロッサーのノウハウが、翌年デビューしたヤマハトレール250DT1に大きく生かされました。

またこのDT1をベースに市販モトクロッサーMXが誕生し、やがてはYZへと発展していきます。そしてYZで培われたレーシングテクノロジが、今日のエキサイティングスーパートレールDT200Rを生み出したのです。

ヤマハでは、レースという極限の状況においてマシンの性能を追求することにより、これに耐え得るクオリティを育てると共に、その苛酷な条件の中で、さまざまな新しい技術の開発実験を行ってきました。

その間、常に市販車への技術のフィードバックを配慮しつづけてきたこと。またレーシングマシンといっても、単に速いだけでなく操縦安定性にすぐれた、ライダーにとって扱いやすく安全なマシンでなければならぬというポリシーを堅持してきたことが、レーシングテクノロジを生かした市販レーサーやスポーツ車の開発を他社に先駆けて実現できた要因といえます。

ヤマハレーシングスピリットの真骨頂、スーパースポーツを超えたRZ250RRも、この3月1日、新発売されます。

翼オートクラブ

クラブ通信

③

オートショップ翼 / 海宝勇蔵社長(千葉市弁天町4~11~18)

いま8年目の転換期。
会員の多様化、楽しみ方の多様化に
合わせた新しい活動を模索中。

●入会金5千円、会費月5百円
10代から60代までのメンバーが
約50名

翼オートクラブは創立8年目。ツーリング部門とモトクロス部門で合計50名ほどが登録しています。入会金はウェア代を含めて5000円、会費は月500円です。会則に謳っているクラブの目的は「モーターレクリエーション活動を通じて安全運転の知識と技術を学び、クラブ員相互の親睦を深め地域の交通安全に協力すること」。30代から40代の方が主体で、月例ツーリングが活動の中心です。

よく行くのは箱根・伊豆方面や奥多摩周辺。日帰りで約350kmは走りますから出発はいつも朝5時頃。XJ750Aの私が先頭を走り、YSP千葉東店の小島店長がSR500で最後尾につきます。ここ数年は、私と小島店長が実質的なリーダー役でやってきました。

●のんびり派の人もいれば、
そうでない人も。そこで現地集合の
ツーリングも考案中

でも最近、クラブの活動自身が少しバラバラになってきたのも事実。「ツーリング」に対するクラブ員の考え方が多様化しているからだと思えます。

のんびり派の人もいれば、そうでない人もいます。年齢層でも10代から60代まで多彩。そういう人達と一緒にゾロゾロ走っていると、中には飽きる人もでてきますからね。そしてツーリングの計画にしても色んな意見が飛び出す。のんびり景勝に酔いたいという人、コーナーが多ければいいという人、

お金をかけずに走りたいという人……と。

たしかに有料道路はお金がかかります。たとえ日帰りでも、伊豆方面のツーリングなら昼食代を含め1万円はとんじやう。すると若い人にとっては大変厳しいわけで、結局若い人からは一般道路をフルに使ったコースがいい、という提案がでてくるんです。

そんな訳で、目的地を決めたらコースをふたつに分けて現地集合する、というパターンも考えています。若い人のグループとアゲルト層のグループ、というように。

●今年からは、従業員とお客さんが
一緒にツーリングへ行くように
日曜定休に

ところで、今年の3月からは第2日曜日も定休日。いままで毎週水曜定休だったんですが、それにプラスして月1度休みが増えます。お客さんの中には、従業員につく人もいます。そのお客さん達と一緒に従業員がツーリングへ行くには、やはり日曜日の公休日が必要だと思いませんか。若いお客さんと話しが合うのは、やっぱり若い従業員ですから。そんな芽を大切に育て、お客さんと店のギャップを少しでもうめることができれば、と思っています。

いずれにせよ今年、クラブをヤングでまとめるか、それともアゲルトでまとめるかがひとつの課題。まあ簡単に言えば、オートバイでいかにお客さんに楽しんでもらうかということなんです……。

という訳で今年8年目の転換期。そろそろクラブのウェアも、新しいものに変えようかなアとも思っています。



「今年はバイクでサッカーをやる
とか、運動会をやるとか、早く計画
をたてたい」と話す海宝社長(左)と
小島寛店長。YSP千葉東店で



人気ナンバーワンのツーリング目的地は伊豆・箱根方面。芦ノ湖での記念撮影



「ひとつひとつのことに、いつも**前向き**にとり組んでいるそれはホメてやりたいね。何かに熱中すれば別の何かがあるそかになるけどうまくバランスを取ってやればいいんだからね」

●南板井モータース（大分市下郡）・板井省三社長／秋子さん



「店のことも、家事のことでもぜんぶ100点満点。これ以上やったら、体ごわしちゃうんじゃないかってこっぴど心配なくらい、できたカアちゃんです」
●大久保商会（別府市鶴見区）・大久保信行社長／文子さん

大分

異常寒波のつづく2月の中旬、ヤマハ東九州(株)管内の大分県下の販売店さんをお訪ねしました。梅の蕾もまだまだ固い北風の中にも、ヤマハ奥さまの元気一杯の姿が、春のバイクシーズンの訪れを告げているようです。



「うちの女房いまツーリングに凝ってるんです。この前も150キロばかり走って阿蘇へ行ってきたばかり。**女性** ユーザの拡大にこれを役立ててほしいね」
●後藤モータース（日田市竹田新町）・後藤一幸社長／トミ子さん





「こつちが欲ばりなんだからうけど、家庭のことがイマイチかな。商売一本槍だから(笑)人の世話をするのが大好き。そついうのを、こつちじゃ**出べソ**つていうんだ」
 ●南平山商会(大分市上宗方)・平山順一社長
 / 宏子さん

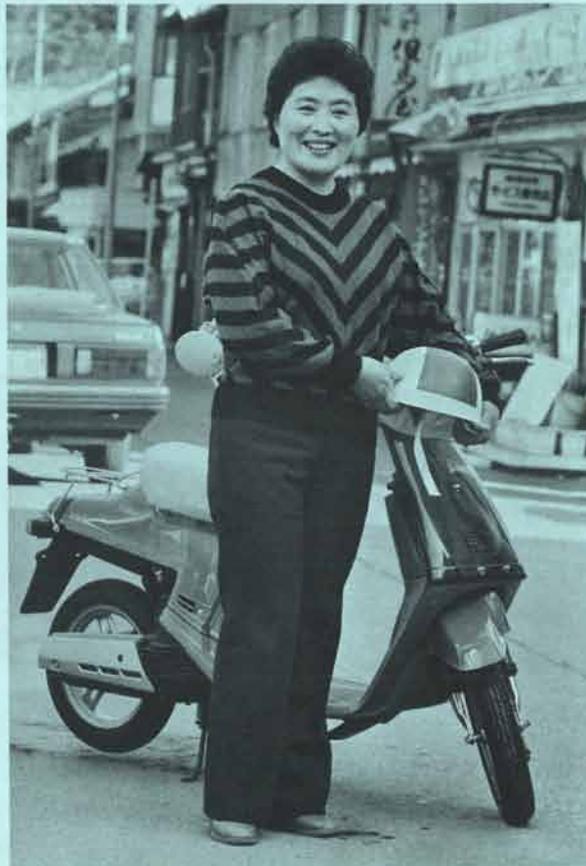


(社長さんが語るうちの女房)



「無線を使って外出中の私の所へ連絡を入れたり、まだ不足なのか『ポケットベルも持ったら』なんていってる。もうリモコンされっばなし(笑)それほど**管理能力**バツグンなんです」

●吉田モーターズ(中津市東浜)・吉田伴満社長 / シゲミさん



「女房がいないと店が**回転**しないんだ。普段は空気や水みたいにいるのが当たり前と思つていただけ、やっぱりたいへんな存在ですよ。店の奥のことも全部おまかせだしね(笑)」
 ●南塩崎商会(竹田市上西)・塩崎健一社長 / 美佐子さん



●太田克彦が人気マガジン編集長に聞く当世若者気質

Magazine & Magazine ③

「オートバイ、プラス、マザコン」といっこのは意外なキメ手なんですよ

コミック・マガジンを数誌、いまだにぼくは欠かさず読んでいます。まわりからは分析、研究するためなどと思われるのだが、そうではなくて、まったく読者としての個人的な楽しみを味わっている。

「少年サンデー」も、もちろんそのリストには入っている。中でも「ふたり鷹」は単行本になった分はぜんぶ揃えている。思えばコミック・ブームは、ぼくが物心つ

いてから何度も起こっている。もはや第何回かになったのかもわからない。むしろ、いまではブームなどではなくて、200万から300万読者の生活の一部になってしまったと考えたほうがよさそう。

60年代のコミック・ブームのころから作家も代がかわり、読者のほうも60年代のブームなどまったく知らない世代が主流になった。とかくむかしの作家や作品に興味がかたむき

がちだが、いま「少年サンデー」の編集者と読者は、どういう関係になっているのか、うかがってみよう。

現代コミックスの作家とは、どれくらいつきあってらっしゃるのですか？

「約2000人くらいです」

えっ！ そんなにいっぱい？

「そうです。作家は中学生から養成してま

「よくわかります、それは。ぼくもそうなんです、中年になってもオートバイに興味をもつなんてことも、その少年性のあらわれなんですよ。」

「もちろんそうです。男の子のロマンは、オートバイに始まり、オートバイに終るといってもいいくらいですよ。」

「少年サンデー」に連載している「ふたり鷹」が人気をもっているのも、そのいい例でしょう。」

「ええ、ぼくもあの作品は、ずっと愛読し



週刊「少年サンデー」

【創刊】1959年3月。

【発行所】小学館。

【編集部構成】男15名、女1名。外部40～50名。マンガ作家とは、養成中の中学生をも含め常時200名と接洽。

【読者対象】小・中学生4割、高校生4割、大学生以上2割。女性読者は15%。

【編集方針】「強く、明るく、優しくノ」をモットーとして、面白さを重点に置いて編集している。発行部数は200万部以上。

【編集内容】スポーツ物とメカ物と理想的な女性像を描いたマンガを3本柱として、男の子が興味を示すものはすべてたつきこんでいる。スポーツ物ではサッカーと野球が2大人気を示しており、メカ物では圧倒的にバイクマンガのニーズが高い。

【編集長プロフィール】1960年入社。小学4年生を皮切りに小学3年生、小学1年生を経て少年サンデーの編集に従事。途中、ボーイズライフ、ビッグコミック、ビッグコミック・オリジナルの創刊および編集にタッチ。1978年より再び少年サンデーに戻り、編集長として活躍する。昭和11年12月18日、射手座、A B型。

●第3回ゲスト

少年 週刊 サンデー

編集長 田中一喜氏

からね。まあその中で学校を出てもずっとコミックスをつづけていく人と、やめてしまふ人とがいるんですが、とにかく若いころから育てる必要があります。」

「どうやって見つけるんですか？ 金のタマゴを。」

「読者から募集するんです。いっぱいいますよ、とにかく。最近とくに目立った傾向として、女性の応募者が多いです。それに女性って絵がうまいですね、だいたい。」

「ですから意識的に女性を育てたりします。将来は雑誌の中で、きつと女性が半分は占めることになるんじゃないですか？」

「それに若い作家がいま、読者をつかみますね。語りかけるのがうまいですよ。セリフなんかとても射的を射ると思っています。」

「読者の中では、どのあたりでしょう？」

「やはり中学生、高校生。彼らは、ほんとうの友だちはマンガの中にいるんです。いまや学校の中にはいないんです。だってかわいそうですよ。毎日受験、受験で疲れきってるんですから。」

「大人の、サラリーマンの読者も多いんじゃないですか？」

「いますよ。けれど編集の方針としまして、あくまでも大人向きにはつくりたくないということにしています。」

「強く、明るく、優しくがモットーです。男の誇りですか喜びを表現していきたいですね。男っていつまでも少年のようところがありません。この少年性は、よく誤解されるんですが、子どもっぽさはまったくちがうんです。」

「よくわかります、それは。ぼくもそうなんです、中年になってもオートバイに興味をもつなんてことも、その少年性のあらわれなんですよ。」

「もちろんそうです。男の子のロマンは、オートバイに始まり、オートバイに終るといってもいいくらいですよ。」

「少年サンデー」に連載している「ふたり鷹」が人気をもっているのも、そのいい例でしょう。」

「ええ、ぼくもあの作品は、ずっと愛読し

ています。メカ派も情緒派も納得させてしま
うところがありますね。

「マシんに色気があるんです。作者の新谷か
おるさんは、以前に松本零二さんに師事して
いたせいかやはりどちらの作家もメカに色気
を表現することができるとです。本人もほ
んとに機械が好きなんです。バイクにも夢
中ですが、クルマだって9台ももっているん
ですからね」

「でもああいう方は忙しくて、ぜんぶに乗
るなんてことはないでしょうね。あの作品に
ステキな母親が登場しますね。」

「あのお母さんが出てきて、とくに漫画の人
気も高まりました。オートバイ、プラス、マ
ザコンというのは、意外なキメ手なんですよ。
ちょうど読者の年齢層で、いちばん好きな
のがお母さんなんです。お父さんのほうは、
すっかり権威をなくしてますからね、子ども
部屋があつたつて父親は最近では書斎ももて
ないんですから。」

そんな状況にあつて、大好きな母親をどな
る人間なんて許せないつてわけですよ。です
からお母さんのことは絶対にキレイに描かな
ければならないんです。むしろお母さんとい
うより、顔はおネエさんですね。母親をキレイ
に描くということが、優しさの象徴にもな
っています」

「なるほど、ぼくが想像していた以上にマ
ザコンの度合いは、現実が高いということな
んです。そういえばこのごろ女性のパワー
はあちこちで話題になってますね。」

「とにかくすごいいますよ。うる星やつら
の高橋留美子さんなんかその代表ですね。高
橋留美子さんは、ぼくが強引にいれたんです
よ。彼女なんか締切を絶対に遅れないですか
らね。若いということもあるけど、徹夜も平
気だし、根性ありますよ。見ていると男のほ
うがずつと甘いですね。」

編集者は、若くないととてもからだがかち
ません。なにしろ作家よりまめに寝てはいけ
ない。作家よりあとに起きてはいけない、そ
して作家にメシをつくる、こういう世界です
からね。

漫画家もすごい女性がいますけど、編集者

▼インタビュー・プロフィール

本田克彦(おた、かつひこ) エッセイスト。
1940年9月10日生まれ。バイクの本をディレ
クトしたことから、一筆にバイクファンとなる。
オン・オフ両刃使いとして、執筆活動の合間に
ツーリングを楽しむ。主な著書に、『グロスオーバ
ー』『メッセー』『ジャーナリスト感覚』(ともに冬樹社)、
『ロングランティックロード』『グランプリ出展』30
秒で3万語(PHP研究所)、『東京ゴールドラッ
シュ』(TBSブリタニカ)……etcがある。

も女性です。すごいパワーをもっているのが、だ
んだんふえてきているようです」

「読者にも女性いますか?」

「パーセントからいったらかなり低いんでし
ようが、無視できないんです。女性から注目
される作品で、意外にヒットに結びついたり
しますからね。」

読者の数は少なくとも、ファン・レターは
多いんですよ、手紙とかテープとか」

「どんなことが書いてあるんですか?」

「いや、知りません。作家に直接渡しちやい
ますから。編集部あての手紙は、編集長が自
らせつせと返事を書きます。この7年のあい
だ、ずいぶん書いてきたなあ」

「えつ、そんなに読者に直接的対応をする
んですか?」

「ほかの雑誌にくらべて、コミック誌はいち
ばん読者のフィードバックが大きいんですよ。
中にはいいヒントもありますし、読者のほう
も夢を見るんです。活字つてのはウソを書
いてないでしょ、でもマンガはウソなんです
ね。夢の世界が描かれているんですよ、読者
にとつては。」

だつてひどい世界の中にいるわけでしょう、
彼らは。大人たちにたいして怒ってますよ、
ひどい世の中にしたつて。いまタモリやたけ
しがウケてますね。笑つていいとも、ですと
か、あれは実生活がつかいから笑いを求める
んですよ」

「そういう読者の反応には興味ありますね。」

「読者の反応を見ますとね、地域差つてほ
んどないんですよ。それよりも学校の差が
歴然としています。なにしろアタマの差も
つて好みがちがうんですからね、選ぶマンガ
の。もつとも私は偏差値の下の子が好きなん
です。あまりできすぎた答を出す子よりも」

「男の子のロマンは、オートバイに始まって…」と語る田中編集長(右)



「そうしますと単行本の読者もハッキリと
知的階層をつくつてしまう?」

「ええ、そうなんです。雑誌のときよりもつ
と傾向はハッキリするんじゃないですか。ど
うせ雑誌は立ち読みなんですから。」

いま子どもたちは雑誌のほうは数誌、立ち
読みしたり、回し読みしたりして、単行本を
買ってまとめて読むんですね。とにかく単行
本1冊の中に、連載10週分収録できるんです。
損得をよく心得てますよ、いまの子どもたち
は。」

単行本をいっぺんに2冊ずつ買う子もいる
んです。一冊のほうは毎晩読むほうにまわし
て、もう一冊は手つかずに保存しておくんで
す。マニアックなんです、好きな作品に對
しては。しかもそれが初版でなきゃだめなん

です」

「そんな子どものころから初版願望がある
んですか?」

「つまり、この作家は、みんなが騒ぐまえに
自分目をつけていたんだぞ、という証明な
んでしようね。うる星やつら、なんか初版2
万部ですから、たいへんなプレミアムがつい
てますよ」

「これからのマンガの傾向はどうなるので
しょうね。」

「もつとバイオレンスになるでしょうね。強さを
求める時代がくると思いますよ。といつても60年
代のようにはならないでしょうが。それとアキシ
ョンものとか、ラブロマンスといったジャンル分
けがむすかしくなるでしょうね。おたがいの要素
が複合されつつありますから」

SENSIBLE UP CORNER

●お忙しい販売店さんのための情報アンテナ

●話題と流行の最新情報

○今月のセンスアップ

はじめての道めぐり

わたしたちの生活をいつも支えてくれている道は、もともと、歩くための道でした。巨大なメガロポリスを縦横無尽に走っている現在の国道も、もとをただせばただの道だったのです。

なのに何故でしょう。わたしたちの生活は、いま道のために大切な時間が奪われ、道によって不幸が起きたりします。

もっとルーツを求めれば、道はわたしたちの言葉の原点だったように思えます。道がわたしたちの生活のための食料を運ぶ道具であり、そこでたくさんさんのコミュニケーションが生れたはずで、道はわたしたちの生活の必需品であると同時に、わたしたちの心の交差点だったのです。

その道は、日毎夜毎に整理統合されて、だんだんと高速化され、いよいよもってわたしたちの生活の原点から遠ざかり、今ではいかに合理的に道の上での生活を短かくするかにターゲットは絞られているのです。

でも、ほんとうに道が単純に発達すれば、それでいいのでしょうか。それだけでわたしたちに必要な生活のすべては満されるのでしょうか。

きつと、道って一体何なの？と疑問に思え

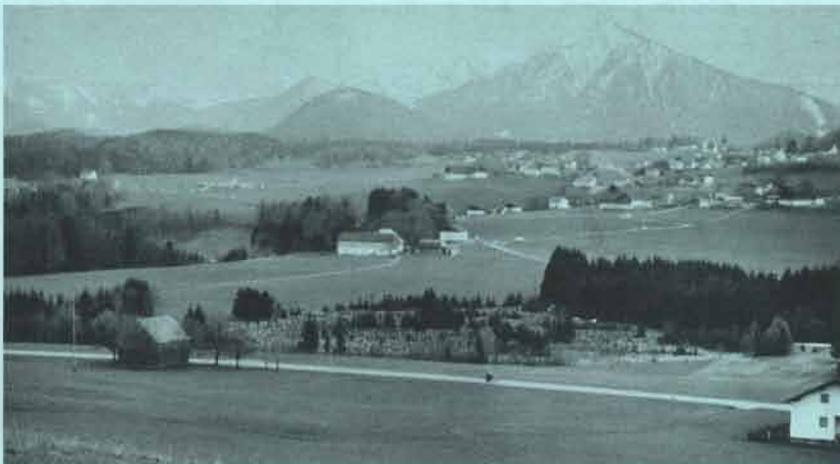
てくる時がくるでしょう。道がわたしたちの生活の歴史であり、歴史にはたくさんさんのロマングがあったはずだからです。

生活と生活を結ぶ一本の糸が道です。ある人には、それがナワバリであり、ある人には恋人とデートする時のオキマリのコースかもしれませぬ。美しい道を目にすれば、誰もが心をこむし、逆に殺伐としたコンクリートぎっしりの道路では何もそこから潤いは得られません。

道というからには、道に付けられる名前もその昔から言い伝えられているものを大切にすべきだと思えます。合理主義の国アメリカではひとつのキマリがあります。通りにはきちんとひとつひとつ由緒ある名前が付けられ、さらに通りには順序正しく番号が付けられているのです。日本の番地の付け方はまるっきり系統だてたものがなく、初めてその地を訪れる人はまったく迷ってしまうのです。

由緒ある通り名を持ちながらも、誰が初めて訪れてもすぐに番地を見つけ出せるというこの合理主義こそ本当の人間尊重の道ではないのでしょうか。

たとえば、東北自動車道を仙台方向へ向って走る場合、道路標識は当り前のように、矢



に訴える標識を出しているのです。だからただ「↑北」となるわけです。

路地裏に残った細い道は、いまも生活の場として根強く生きています。銀座から上野までの道が日曜日に歩行者に解放されるのもこの生活の場としての道を求めた結果にほかなりませぬ。しかし、その銀座―上野間の道、別名「歩行者天国」は単なる広場の延長線ではないように思われます。

道を歩いていると、珍しいファッションをした人に出会うとか、ハンバーガーをかじっている人を見るとか、ともかく無秩序に人々が歩いているだけだからです。

さて、道のハナシを一本にまとめてみましょう。

まず道は、人間の生活のために生れたもので、無機質な線路ではないということ。それでいて人々の生活に潤いをあたえるコミュニケーションの場であること。だから過剰な設備は必要なく、むしろシンプルであればあるほど道らしい道と思えるわけです。

モーターリゼーションの発達にとって道は限りなく大切なものですが、単に道路の整備が充実しても真に人々の生活を豊かにすることにはなりません。今まではモーターリゼーションの発展を中心とした道の発達を中心だったようですが、これからは人間の心の豊かさをテーマとした道の発達を中心としたモーターリゼーションを考える時代ではないかと思うのです。道がわたしたちの心の交差点になるように、わたしたちはこれからじっくりと道について考えるべき時が来たと思うわけです。

(小野寺秀悟)

印を上に向けて「仙台」と書いてあります。これを不思議でないとはいえ不思議でないのですが、アメリカだったら、北であれば北とただ方向を標示するだけです。

アメリカは、日本のように過剰な親切心がないようで、本能的にもっている人間の感覚

BOOKS



●「XT250T」まるかじりの本

4サイクルトレール車として人気絶頂のヤマハXT250Tのすべてがわかる本ができました。本のタイトルは「大地まるごとエンジン」ヤマハXT250Tと楽しさムンムンの一冊です。著者はオフロードマシンに造詣が深い小泉甫氏。¥1300で嶺山海堂から出版されています。

内容的には、XT250Tが生れるまでの開発ストーリー、デザインストーリー、ライディングインプレッション、乗りこなしテクニク、XT用の用品とサービスマニュアルそして、パーツリストとまさにXT250Tを知るための本命版といえるでしょう。ツインカムに非常に良くまわるハイパワーエンジンを搭載したXT250Tに遜色のないグレードのある一冊です。話題の傑作車だけに、お客さまにもこの本でしっかりとそのすべてを知っていただきたいものです。

☆☆☆

●女心と消費者行動がしつかりとわかる本

女の心をつかんだモノは売れる、とよくいわれますが、何故女性のハートを理解すると商品の売れ行きが良くなるのでしょうか。

それは、女性が商品を購入しようとする時の様々な感性が購入の意志決定の大きな判断基準となっているからです。美しく、さりげなく、そして暖かくなければ女性は納得するものではありません。



『いま、時代は感性』誠文堂新光社から出版された岡橋素子著(¥1300)はまさに女性の側から説いた新しいマーケティング論で女性の心を細かくとらえて分析しています。そして単なる女性の感性をとらえるだけでなく、今の時代の本質をも描き出している。ここにこの本の素晴らしさがあります。また、あらゆる事例をとりあげて、客観的なデータを揃え、その上に人間が本能的に欲するところの「豊かさ」について広く追求しているところがこの本のミソといえるでしょう。

SHOES

●仕事にいいクツの選び方

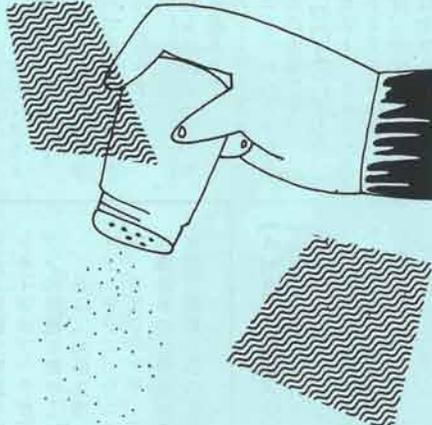
一日中、お客さまを接待したり、バイクを修理する場合、とにかく疲れないクツというのがあるといいとわたしは思います。ひっくりかえして言えば、健康にいいクツということになります。クツでまず問題となるの



はその素材にあります。クツの素材には、通気性があってムレにくく、弾力性があり足になじみやすいものが一番ですが、それをクリアするのはやはり皮革製のクツとなります。しかも耐久性の面でクツの大きさは、足のつまさき部分がゆったりとしていて、1-2センチ余裕のあるものが理想的です。そして土踏まずの部分はやや盛り上がりがあると、ずっと疲労は少なくなります。かかとも歩いたときに左右前後に動かないものがグッド。お客さま商売なら、クツの状態もできるだけスマートで美しくありたいものです。

FOOD

●味の素にも、使い方のマナー……?



健康食品ブームがブームとして消え去らずに、今でもわたしたちの意識の中にしつかりと根づいている今日この頃ですが、やはり、体の中に入ってくるものの原料というのは、誰もが知りたくなるもの。たとえば、ビール。ビールは麦からつくられていることは誰でも知っていることですが昔からわたしたちの食卓にある「味の素」の原料はサトウキビだとは思いませんでした。味の素の主成分でありますグルタミン酸ナトリウムは、畑でつくられたサトウキビの糖

蜜を発酵させて造られているというところで、化学調味料に不安を抱くような神経質な風潮に対してのアピールとして、テレビコマーシャルにも登場してきます。味の素をふりかけることの良し悪しはともかく、料理を口にする前に味の素をかけてもいいのか、よくないのかを料理人が食べる人に聞くというマナーがあってもいいのではないのでしょうか。タバコを吸う人が周囲に気を使うのと同じ原理だと思っからです。

HEALTH

●ほどほどに流行しつづいた女性ボディビル

ボディビルと聞くと、全身に筋肉を恐ろしいまでに発達させ、肉体美を強調するポーズをとった男性のイメージが浮かんできます。そもそも、日本にボディビルが入ってきたのは戦後のことで、アメリカ軍の基地に設けられた、ウェイトルームなどで一部の日本人が経験したことに端を発しているのです。第一号のボディビルクラブは昭和28年にできた早稲田大学で、外人の経験者に指導を受けたり、海外の雑誌を入手して研究するという状況にありました。そして昭和30年頃からプロレスの影響もあって、第一次のブームが起りました。

昭和39年に開催された東京オリンピックによって、基礎トレーニングに力を注ぐ必要性が認識されて、第二次ブームが起きました。そして、現在のボディビルの状況は、筋肉隆々とした肉体美を単なる目的とするものではなく、「健康」をターゲットとしたものに変わってきました。

現在日本には約三〇〇のボディビルジムがあるとされています。そんな状況の中で今ボディビルの発展の動向は女性マーケットの開発にかかっているといえます。女性マーケットをいかに吸収するか、健康と美容そしてファッションナブルというファクターこそ、女性をひきつける重要なカギといえるでしょう。しかし、あまり力強い女性ばかりでは少しばかり「キョ」。ほどほどに普及するのがやはり一番ではないのでしょうか。



MOTOR SPORTS

V'84 ヤマハ・レース活動計画 V・フェラーリ新加入!

ヤマハ発動機は、2月上旬、内外のモーターサイクル・ジャーナリストに向けて84年度のレース活動計画を発表しました。

それによると、モーターサイクルスポーツの普及発展とレースを通じて技術革新への挑戦のために、内外の主要シリーズ戦に積極的に参加していくという基本姿勢には何の変動



2年目のGP挑戦が期待されるE・ローソン



活躍が楽しみなベテランV・フェラーリ



500cc級モトクロスでV2を狙うカルクピスト



日本にもおなじみのブロック・グロバー



YZR 500で全日本選手権V2に挑む平忠彦

●ヤマハニュースは、販売店のみなさまの情報誌です。みなさまの積極的な読上参加をお待ちしております。ご商売に関する話題、ご質問、ご相談なんでも結構です。お気軽にお寄せください。
(〒4338 静岡県富士市新井2500 ヤマハ発動機株 広報室宣伝課「ヤマハニュース」係 ☎05383(2)一ノ内線2356)

もありませんが、活動はすべてファクトリーチーム以外の形になります。つまり世界選手権ロードレースシリーズへはフリーリップ・モリス社の「マルボロ」のスポンサーによる「ヤマハ・マルボロ・ワールドチャンピオンシップチーム」から、また世界選手権モトクロスシリーズへは、

●ライダー構成と参加レース計画

- 〔世界選手権ロードレースシリーズ〕
エディ・ローソン 500cc級
バジニオ・フエラーリ
カロス・ラバード
ウエーレン・レリー 250cc級
アラン・カーター
- 〔世界選手権モトクロスシリーズ〕
ハカン・カルキピスト 500cc級
ダニー・ラポルテ 250cc級
カルクピストは、ヤマハ・ルマカから、ラポルテはヤマハ・モーターN Vからの出場。

イタリアの羽毛製品メーカー、ルマカ社のスポンサーによる「チーム・ヤマハ・ルマカ」からの出場となります。そしてマシンも、ロードレース500ccクラス(世界GP、全日本とも)のYZR 500(カラー6ベージ参照)以外は、すべて市販レーサーをベースとしたものとなります。

光安選手、84年はAMAモトクロスに挑戦!

84ヤマハ・レース活動計画にもご紹介のとおり、昨シーズンまで全日本選手権、国際A級250ccで活躍していた光安鉄美選手が、アメリカに渡りAMAナショナル250ccとスーパークロスの2シリーズに挑戦します。

「80年に125cc級世界選手権にフル挑戦して、自分なりにヨーロッパアンスタイルの走りは理解できたと思っています。そこで次は、スーパークロスなども明らかにようになり、世界一と思われるアメリカン・ライダーの走りがマスターしたいというのが、今日の挑戦の目標です」と



語る光安選手。B・グロバー、R・ジョンソン選手らヤマハYZ勢としての活躍が期待されます。

また、アメリカといえば庄司寛、鈴木秀明、佐々木博幸の3選手も1月に渡米。ジョンソン選手と共に走り込んで来ており、84年全日本選手権の走りが注目されます。今年もご声援よろしくおねがいいたします。

「ごらんになりましたか?」 加藤文博選手の トライアルブック2冊

昨年8月の「TY250R」の新発売以来、トライアル熱が再び高まっています。先頃ヤマハラライダー加藤文博選手による2冊のトライアルブックが刊行され、ファンを驚かせています。



私の愛「トライアル」

〔AMAモトクロスシリーズ〕

- ブロック・グロバー ナショナル500cc、スーパークロス
- リック・ジョンソン ナショナル
- キース・ポウエン 250cc
- 光安鉄美 スーパークロス
- アメリカライダーはいずれも、YMU契約。

〔全日本選手権ロードレース〕

- 平忠彦 国際A級500ccクラス
- 河崎裕之 国際A級500ccクラス
- 上野真一 F1 国際A級
- 〔全日本選手権モトクロス〕
- 庄司寛 国際A級125ccクラス
- 藤秀信 国際A級250ccクラス
- 〔全日本選手権トライアル〕
- 加藤文博
- 工藤靖幸

ぞくぞくオープン YSP新店舗

〔ヤマハ東京東横〕スポーツバイク販売で実績をもつスポーツショップ・イシイさん(石井重行社長/東京都江戸川区)では2月12日、全国で64店舗目にあたるYSP江戸川をオープン。



ブン。開店日は、平、庄司の両ヤマハラライダーも応援に駆けつける中、約300名のヤングが集う大盛況を見せていました。「本店のYSPはオンロード中心、支店をオフロード中心の商売で頑張りたい」とは石井社長。また、3月1日には多田輪業さん(多田芳明社長/足立区)もYSP店をオープンするなど、ヤマハ東京管内にはますます車拡販の気運が盛りあがっています。



'84商戦への決意新たに！ 春季全国セールスマンミーティングひらく



熱っぽく'84年の商環境とその中でのヤマハマンのあり方を述べる三浦・国内営業部長

ヤマハでは昨年来、ニューヤマハをめざすさまざまな活動が急ピッチで進められています。そして今年1月6日付をもって販売・技術部門の一体化を中心とした大幅な社内組織の改革も実施され、モーターサイクル事業部をはじめとする、6事業部、4本部体制がスタートしました。

こうした中で、'84年度の全国の販売店さまに対するセールス活動のあり方を確認する全国セールスマン大会が東、西2会場に別かれてひらかれました。

写真は2月16日、東京・永田町の社会文化会館ホールで開かれた、東日本大会の様相。東日本のヤマハマン450名を前に、小宮功、管理・営業担当常務、森永国彦・モーターサイクル事業部長、三浦勝彦・国内営業部長らのあいさつがつつぎます。特に三浦部長の「セールスチーム活性化への提言」と語る国内市場の再認識と'84営業政策紹介は、1時間にもおよぶもの。最後は、代表セールスマンの力づよい決意表明で、'84商戦への結束を誓いあいました。



SRユーザー浜名湖に集う！

第2回全国ユニコーン

ミーティングひらく

現在市販されているモーターサイクルで、マニアの熱狂的な支持を集めているモデルといえば、なんといっても「SR400/500」がナンバーワンでしょう。そんな熱心なSRオーナーで結成されているSRクラブ「ユニコーン」の第2回全国ミーティングが、2月11、12日の両日静岡県湖西市のヤマハマリーナ浜名

湖で開かれました。

昨年10月にひきつづいてのこの大会には、遠く九州からSRを走らせてきたユーザーも交えて約50名が参加。メンバー間の親睦会、ヤマハ技術陣を交えての懇親パーティ、SR開発スタッフとの懇談会……と2日間みっちり、SR談議に花を咲かせていました。

「'81年わずか6名でスタートした「ユニコーン」も、いまや100名以上、東京、浜松、京都に支部を置くほどに成長してきました。

これもSRという名車を接点としてのすばらしい輪の広がりに思いまます。乗せられるバイクが多い現代にあつて、あのSRの魅力ははかり知れませんか。いつも、どんな顔、どんなSRと会えるのかな、というのが、このミーティングの一番の楽しみみです」とは今回のミーティングのまとめ役をつとめた加藤芳雄さん。「今年は、SRユーザーの情報を集めたSRブックを手づくりで発行したい」と夢ふくらませています。



↑いまや日本中に広がる「SR」の輪。

→森永国彦モーターサイクル事業本部長を囲んでSR談議に花を咲かせる参加者のみなさん



「ユーザーの方がたのSRに対する知識の深さ、思い入れの深さにびっくりしました」と開発スタッフが語るほど、熱中した技術陣と



●詳しくは担当のヤマハマンにお問合わせください

MANAGEMENT

お店の通信効率の向上と経費削減に 「マルチファクス」をご導入ください！

部品の受・発注や納期・在庫の問合せ、さらにクレジットや信販の申込書の送信など、お店の通信効率の向上と経費削減に大活躍のファクシミリですが、その新戦力が登場しましたのでご紹介いたします。

「マルチファクス」と呼ばれるこのファクシミリは、高速通信を可能とした最新機で、ほとんどのファクシミリとの交信が自由でできる機能を備えています。すでにヤマハでは全社的に「マルチファクス」を設置して、全国的なネットワークを完備しています。

- 主な特徴はつぎのとおりです。
- ①15〜30秒間の通信で済み、電話代が節約できる。
- ②ほとんどのファクシミリと自由に交信ができる。
- ③自動受信や簡単操作の送信で通信の手間が省ける。
- ④自動「受領証発行」機能で確実通信ができる。
- ⑤コンパクトサイズでスペースをとらない。
- ⑥コピー機能も装備されている。
- ⑦特別価格による斡旋で経済的。

■また、すでに「マルチファクス」を導入されているお店では、

- ①毎朝の発注が、電話が混んでいて話中で待たされていた↓都合のよい時に落ち着いて送信できる。
 - ②休日や5時以降の発注ができなかった↓365日、24時間発注が可能となった。
 - ③電話中の来客で中断すると、改めて電話が必要だった↓ボタンを押せば、後はファクシミリが自動送信してくれる。
 - ④言い違いや聞き違いで、誤品や欠品が発生していた↓双方に記録が残る、間違いが生じない。
 - ⑤催促電話でダブル出荷が起きた↓日付、番号でダブル出荷はない。
 - ⑥パースリストがなくてわからない↓営業所からすぐパースリストを送信してもらえる。
 - ⑦納期、在庫がわからない↓すぐに在庫の有無を回答してもらえる。
 - ⑧お客さまの前で信用状況は確認しにくい↓お客さまが知らない間にクレジットの申込みや問合せができる。
- と大好評。さらに、本店・支店の連絡や、

春のスクーター商戦をもりあげる 各種ツールをご活用ください！

JOGの拡販を中心とした2〜4月のスクーター・キャンペーンにつきましては、すでに先月号のこのコーナーでご紹介しました。

①春のJOGまつり、②フレッシュジャズフェア、③春の全国一斉点検キャンペーン、④ホットラインミニバラまき作戦の4本柱で構成されたこのキャンペーンは、販売店の皆さまのご協力ももちまして早くも大きな反響を呼び、JOGをはじめとするヤマハスクーターの拡販に著々と成果を上げています。



マルチファクスの導入で通信効率の向上と経費削減を図る販売店さまは、いま着々とふえています。

小さなスペースで確実かつ迅速な通信業務が果せる高速ファクシミリの最新機「マルチファクス」

※「マルチファクス」は、村田データ機器㈱のF500シリーズの愛称です

同業他店との中古車情報の交換などにも利用されている例もあります。

皆さまのお店でも、ぜひこの機会に「マルチファクス」を導入され、業務の経費削減を、お図りいただき、より積極的なご商売を展開

してください。

※お問合せ、ご注文は、担当セールスマンにご連絡ください。諸機能の詳細・設置手続きなどについてご説明申し上げます。

SALES

ホットラインミニ

店頭ビラ

のぼり

POWER PRODUCT

ヤマハ小型発電機ET250(エレキボーイ)が発売されて3ヶ月。この間限らない市場拡大の可能性を秘めた商品として、全国の販売店の皆さま方に大好評をいただきました。さて、近づく春の足音とともにレジャーシーズンの到来、エレキボーイもいよいよ本格的な需要期を迎えます。そこで、こうした時期をとらえて、エレキボーイの春の拡販作戦を企画しました。皆さま方のお店でも、この機にぜひ当挑戦にご参加いただき、ご商売の発展にお役立てください。

＜エレキボーイ・春の拡販作戦＞

春こそ拡販のチャンスです。この機に、見せる、触らせる、体験させるの3ポイントで、実販へ結びつけてください。

1・店頭展示

①お店に最低1台の展示をお願いします。まず、お客さまに触れていただくことが大切です。

②店頭展示ツール(カタログ兼用チラシ、ポスター兼用ビラ、ポスター、のぼり、シーリングPOP)をご活用ください。

ET250(エレキボーイ)春の拡販作戦のご案内

2・展示会・実演会でのPR

①オートバイ、ボート、ヨットの展示会には忘れずに併設展示してください。

②会場ではお客さまに実演していただくことが大切です。

③展示会用ツールとしては、店頭ツールをご活用ください。

3・エレキボーイ・レンタル

①興味を示したお客さまには、どんどん貸し出して体験してもらいましょう。

②体験が購入への最大のチャンスです。レンタル期間は2〜3日程度。フォローをしっかりとしましょう。

4・お客さま紹介プラン

①購入いただいたお客さまから、新しいお客さまを紹介していただきますよう。

②レジャーはもちろん家庭での防災非常用など用途が生活に密着しているため、効果的な実販が期待できます。

5・オプションの同時展示・同時販売

①オプション(コードリール、ミニライト、ミニライト用三脚、燃料補助タンク等)の同時展示が商品をはからせ、魅力をつ

SERVICE



今月は、各キャンペーンのツールをご紹介します。さらに多くの新しいお客さまをお店にお誘いする上でも、ぜひこれらのツールを

神戸では今年も好評の女性実践コースを開催

ぜひ参加ください。ヤマハ技術講習会

お店に飾りつけ、活気あふれるご商売を展開ください。

東京、磐田、神戸にあるヤマハ研修センターでは、いま全国の販売店さまを対象とした各種技術講習会を開催しております。まだご参加されていない販売店さんは、ぜひこの機会に受講され、お店のサービス力アップをお図りください。

講習会スケジュール

＜3月＞

- 研修センター東京
 - 4 DOHC 7日(水)〜9日(金)
 - 2〜2気筒 14日(水)〜16日(金)
 - 28日(水)〜30日(金)
- ヤマハ研修会館(磐田)

＜4月＞

- 研修センター東京
 - 4 DOHC 1日(木)〜3日(土)
 - 2〜2気筒 7日(水)〜9日(金)
 - 4 DOHC 1日(木)〜3日(土)
 - 2〜2気筒 8日(木)〜10日(土)
 - 4 DOHC 22日(木)〜24日(土)
 - 2〜2気筒 27日(火)
 - 4 DOHC 28日(水)
 - 女性実践 29日(木)
- ヤマハ研修会館(磐田)

エレキボーイ(ET250)
標準現金価格 ¥44,800



つそう高めめます。
◎販売店さまにセール特典！
期間中(2/26〜4/30)にエレキボーイ1台お買い上げごとに、エレキボーイ・トリーナーが1着ついています。ご拡販に、お店のPRにご活用ください。

※詳しくは、ヤマハ販売会社の担当セールスマンまでお問合せください。

3月のセールス・ワンポイント

●産業能率短期大学教授・吉川雅之

いよいよ本格的なバイクシーズンの幕開け。84年商戦にハズミを、とお店でもいろいろな販促活動を企画されていることでしょう。今月は、スタートダッシュのための3ポイントです。

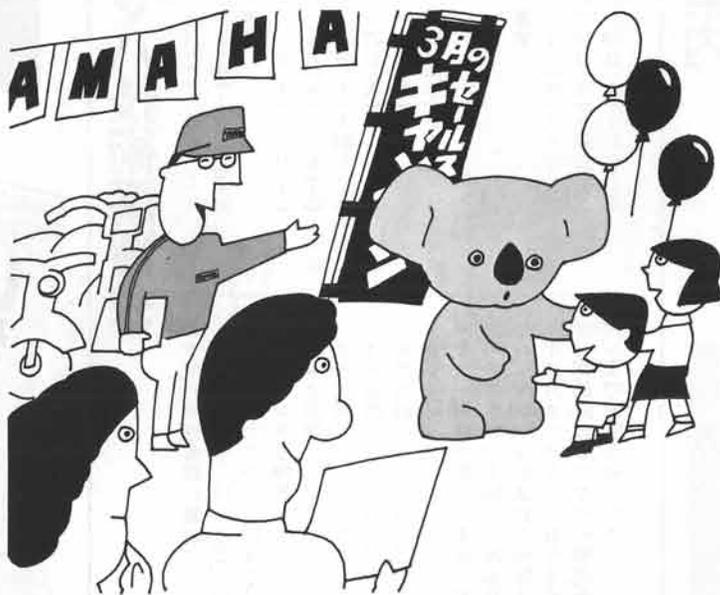
力の結集、相乗効果、独創性のコンパニ キャンペーン成功の秘訣

春のバイクシーズンの到来です。お店でもいろいろな売り出しのキャンペーンを考えておられることでしょう。このキャンペーンという言葉は、もともとは軍事用語で、「作戦」の意味を持ち、一定の目標（攻撃目標）に対して、一定の期間内に、さまざまな手段を併用して効果をあげようとする活動のことです。小売店の売出しキャンペーンも、一定期間内に効果を上げるために、力を結集するという意味では、まったく同じことといえます。今月は、まずその場合の注意点をあげておきます。

第1は目標の明確化。つまり、対象者は誰で、何をしたいのかを決めます。新規顧客の開発か、既存客対象か。それらの人たちに商品売りしたいのか、とりあえず店に来てもらえばよいのか、新製品を知ってもらいたいのか、あるいは店に対して親しみや良いイメージを持って欲しいのか……などの目標を設定します。目標はこのうちのひとつとは限りません。いくつかを組合わせても良いでしょう。また、目標はできる限り数量的に表現し、売

るオートバイはどれを何台、来店客数は何人という決め方をするとあとで達成度がチェックできて便利です。このように目標を設定することによって、その期間内に行なうさまざまな活動の力を集中させることができるのです。

第2は、多種多様な手段を活用することです。ひとつひとつの手段の力は弱くとも、それらを組み合わせることで、より大きな力を発揮させることができます。いわゆる相乗効果です。例えば商品の陳列だけではなく、服装や店内外の装飾、コーヒーマシーンスや抽選会BGMなどで雰囲気をもりあげることです。最後のポイントは独創性、つまりアイデアです。いつもと同じ、他店と同じ、では同じような効果しか期待できません。チョットしたアイデアをつけ加えることによって、新鮮味を出すことができ、効果もあがります。目標設定による力の結集、多彩な手段による相乗効果、そしてアイデアを活かした独創的な展開……この3点をキャンペーンで成功させる秘訣です。



収穫を刈り取るのはお店！メーカー主催の催しを最大限に利用する

春のバイクシーズンにはまたメーカーが行なう展示会や試乗会もたくさんあります。



もちろん、お店としてこれを利用しない手はありません。個々のお店で行なったのでは、どうしても規模も小さく、充分なことをしにくいからです。そこで、メーカーが行なうこれらのイベントの上手な利用法を考えてみましょう。

まず、メーカーから送られて来たり、セールスマンが説明するその催しの企画意図をよく理解することから始めます。何を狙った企画なのか、特徴は何で、魅力は何かを充分に理解します。また対象者は誰か、も重要です。これらの理解が不十分なままに参加するとチグハグになり、かえって効果をなくすことにもなるからです。

次に、その中で自分の店が果たすべき役割を考えます。メーカーも小売店に対して、当然メーカーではしきれない何かを求めているからです。メーカーのパワーを利用して効果を上げるためには自分の役割分担も充分に理解しておくことが必要です。

最後にすることは、自分の店として何かそれにつけ加えることはないかを考えることです。メーカーからのおしきせで、やれといわれたことをするだけでは消極的すぎます。ここでも前項の独自のアイデアを発揮すべきです。

メーカーの主催する展示会などは、規模も大きく、内容も豪華で充実したものです。その良さは十分に生かすとしても、欠点もあります。やはり顧客ひとりひとりに対するキメの細かいアプローチがしにくいということです。例えば、開催前にひとりひとりのお客さまの興味に合わせて、どんなバイクが展示され、どこが魅力かということの説明して勧誘することや、事後に連絡をとり、実売にむすびつけるためのフォローなどはどうしてもメーカーでは不十分です。こうしたキメの細かい活動は、やはり販売店さんの役割ですし、それがあってこそ、展示試乗会の全体も生きてくるのです。

お店にも「笑顔練習用」鏡！新従業員さんに、まずあいさつと笑顔を

3月または4月から新しい従業員さんを迎えられたお店も多いことでしょう。このような人たちにまず何かから教えるかを考えてみましょう。

お店の奥やサービスコナーでオートバイを相手に修理にのみ専念するという方もあるかも知れませんが、やはりお客さまとの接触は避けられるものではありません。しかも、若い人はとかく初対面の人との会話を苦手に思う傾向もあります。お客さまと上手につきあう、これが最初に教えないならいけないことです。

その第1は、「いらっしゃいませ」という明るい挨拶です。これがいえるかどうかで、お客さまとの対応もずっと変わってきます。

第2は笑顔です。まずは、このふたつが自然にできるように教えてください。

なんだ、そんな簡単なことか、と思われるかも知れませんが、それさえ充分でない店員さんというのは、どの業種でも案外多いのが現状です。

アメリカで最も優秀だといわれた保険のセールスマン

ンは、毎朝必ずヒゲを剃った後に鏡を見ながら、親しみのこもった温い笑顔の練習を続けたといいます。また、私の知っているある会社では、トイレの鏡のひとつを「笑顔練習用」と指定しています。

一見馬鹿げた幼稚な方法のようですが、笑顔は相手に対しての好意を伝えるのに最もよい方法です。笑顔を向けられれば、誰でもいやな気持はしないもの。それだけではなく、笑顔を作ること、自身自身にもよい影響を与えます。自分自身も明るい気持ちになり、自分の相手に対する気持も親しみのこもった明るいものになるのです。

この気持こそ、お客さまに接するうえで最も基本的で、最も大切なものです。「お客さまを大切に」「お客さまには親切に」というスローガンだけでは、なかなかそうはできないものですが、まずは自分の気持を変え

るために、笑顔をつくっていくからです。挨拶と笑顔、これさえできれば、接客の基本の大部分ができたと考えてよいでしょう。



若者の街、東京・六本木をスーツ姿もスマートにさっそうと走りまわるハートの銀行・第一勧銀さんのヤマハメイト。一方、岐阜では2サイクル・メイトが郵便物配達のスピードアップに、威力をみせて評判です。

ヤングタウン・六本木周辺の銀行業務の足は タフで軽快なヤマハメイト

●第一勧業銀行・六本木支店（東京都港区）

「心のふれあいを大切にします」をキャッチフレーズに全国の主要都市に346の支店、海外に43拠点をもつ日本最大の銀行・第一勧業銀行さんは、国内で唯一「宝くじ」の扱える銀行としてもおなじみです。そしてこの第

一勧業銀行さんでは、手軽に動きまわるセールの足として、軽四輪や自転車にまじってヤマハメイトが大活躍しているところ。今回お訪ねした第一勧業銀行六本木支店さんでも、六本木を中心に各国の大使館が点在する南青山、西麻布、広尾、飯倉などのエリアで、外交活動の足としてヤマハメイトが活躍しています。

タフな走りが
坂の多い地形にピッタリ

それでは、このメイト導入のキッカケと使用のメリットを、銀行内でもっとも外交活動の多い、取引先課の竹島茂樹課長さんにかがってみましょう。

「交通混雑のはげしい都内では、2輪車を使うことではいろいろとメリットはありますが、私どもの担当しているエリアは、坂道が多く、自転車ではちよつとキツイというような地理条件があるんです。そこでオートバイの使用となったのですが、故障の少ないメイトを選んで、色いろと助かっています」

さらに、実際に毎日メイトに乗ってお客さま宅を訪問している伊原吉紀さんは――
「初めて乗ったのがメイトなので他車との比較はあまりできませんが、ダッシュがとていいですね。スピードを出さなければならぬ時も、ちゃんと走ってくれるので助かりま



「いつもこんな感じで出掛けるんですよ」と明るく話す伊原さん

すね。それと場所柄、駐車禁止が多いのでバイクだと助かりますし、一方通行なども降りて押していけるので四輪と比べるとかなり時間が短縮できます。今ではとても重宝しているの、メイトが手放せません」

業務の信頼を支える「安全運転」

都内でも有数の繁華街、六本木界隈をお客さまの大切なお金を積んで走りまわる行員さんとヤマハメイト。それだけに安全運転と車輛の整備には細心の注意が払われています。「やはりバイクは左側を走るので、タクシীর急停止や駐車中の車なんかには気をつかいますね。それにお客さまの大切なお金を預かる仕事ですから、安全には随分気をつけています。そのため、銀行としても麻布警察署で行う安全運転講習会に参加しています。また私をはじめとして、うちでバイクに乗っているのはほとんどが初めて乗るといふ人間ばかりなんです。ですから、乗り出す前に必ず経験者が地下の駐車場を利用して、乗り方の指導をしています。私の時は、アクセルの開け具合が良く解らなくて、カペに突込んで風防をこわしてしまいました(笑)。でもそれくらい練習してから街へ乗り出すということですよ。今では運転にもすっかり余裕ができて先日はチェーンが外れてこまっている人の自転車を直してあげたこともあります」

こうしてヤングの街・六本木でメイトのもつ機動力をフルに生かし、お客さまへのより一層のサービス向上を目指す第一勧業銀行六本木支店さんです。



↑「お客さまへのサービス向上に「メイト」が役立っています」と取引先課のみなさん
←バイクの知識も十分、課員の良き理解者である竹島課長さん



送達速度アップ運動に 2サイクル・メイトの瞬発力が威力を発揮

●岐阜中央郵便局（岐阜市）

岐阜県の県都・岐阜市は、人口41万人、清流長良川と斎藤道三、織田信長が築いた岐阜城とを背にした史跡、名所の多い美しい城下

町です。そして、この岐阜市内のほぼ全域、68、400世帯の大切な郵便物を管理しているのが、東海4県最大といわれる岐阜中央郵

●バイク、スクーターを大量に扱う事業所、官公庁を訪ねて

便局さん。ここでは、155台の郵政機動車（郵便配達や保険、貯金集金業務などに使われているバイク）の内、66台のヤマハメイトが活躍しています。

隣接府県への翌日配達を実現

特に、この2月1日から郵政省が実施している郵便送達速度の向上を図る郵便輸送システムの改善に、メイトの機動力がひと役買っている話題を伺って、さっそく訪問。幅広く機動車の面倒を見ておられる会計課の犬飼課長さんにうかがってみました。

「このシステム改善は、岐阜県では当岐阜郵便局を中心として郵便路線を再編成し、県内はもちろん、隣接府県への翌日配達を可能としたものです。この改善の最大の目標である、送達速度のアップに2サイクル・メイトの瞬発力が、活かされているんです。末端の配達員として……」

整備結果はテストランで確認！

郵便物送達のスピードアップを図る意味で行なわれたこの改善も、直接各家庭や事業所への配達足となる機動車が不完全では、目的を実現することはできません。そこで迅速確実にメイトを運行させるために、より完璧な整備を目指して日夜2努力される保守店の亜細亜輪業（野尻修一郎社長）さんに日常整備の留意点をうかがいました。

「以前と較べると、オートバイの性能そのものがかなり良くなっているのです。修理や整備はかなり楽になりましたね。とくにエンジン関係のトラブルはほとんどなくなりました。ただ毎日、人が乗って使うものだけに、点検前に必ず自分で乗ってみます。これによってハンドルのガタとか、ブレーキの効き具合、クラッチのキレなど、いろんなトラブルが発見できます。そして整備が終わってからも一度、確実に修理できているかどうかを確かめる意味で乗ってみます。不完全な整備では、

いろんな人に迷惑をかけてしまうので、通り一辺の見方はしたくありませんね。これをやっておくと、乗務員さんから、点検してもら



郵政機動車の管理するスタッフの面めん。左から世古課長、沢田主事、犬飼課長、野尻社長、酒井主事、片岡主事、川瀬主任、藤田さん、山田さん

→今日も調子は最高/さあ出掛けるゾ

↓車輛を管理する川瀬主任さん(左)藤田さんと談笑する野尻社長



つたね」と言葉が返ってくるんです」
また亜細亜輪業さんは「YSP各務原」を支部にもつほどのスポーツバイクメインの販売店さんだけに、その修理技術には定評があります。

保守店さんまかせてなく 洗浄と自主整備も徹底

さらに最近では、乗務員さんの手による機動車の洗浄と局内の保守担当の方による自主整備が徹底されて、故障や事故はかなり減っ

てきているという岐阜郵便局さんですが、そのへんの状況を貯金課の片岡主事さんにかがってみました。

「私も貯金課の仕事は、直接お客さまと顔を合せるだけに、身のまわりのものについてはすべて気をつけています。機動車についても、まずキレイにすることがから始まっています。玄関先に止めてお客さまと話しをすれば、当然お客さまの目にはオートバイも映りますからね、いわばキレイなオートバイ



は身だしなみのひとつと言えると思います。それから、オートバイを磨くということは機動車に対する愛着みたいなものが湧いてくるんですね。これが大切に乗りようという気持ちになって、故障や事故の防止につながっているんじゃないでしょうか」

郵政機動車に関わる一人ひとりの心がけて迅速、確実な送達業務を実行されている岐阜中央郵便局さんです。



マンションの1階、63㎡を有効に使った多機能のショールーム

埋め込み式リフトのサービスクーナー、 壁面を使った用品コーナー…… お客さまにも好評のアイディアがいっぱい

オートショップ岩永・玉出店／岩永元何社長

大阪市西成区南津守7-4-12 ☎06(657)2215

大阪市大正区のオートショップ岩永さんが、商圏拡大の新拠点として、昨年10月にオープンしたのが、この玉出店。堺と和歌山を結ぶ産業道路に面し、フェリー基地・南港や5万世帯が住むポートタウンもまじかという好環境の中で、63㎡の小さな、きれいなお店がフル回転をこらしています。

●カラフルな商品を浮き上がらせる グレーの空間

マンションの1階、テナント形式の店舗となればどうしても限られたスペースを、いかにして有効に活用するか、が最大の課題となってきました。

ショールーム全体をどんな色調でまとめるか、バイクの展示コーナー、用品コーナー、サービスクーナー、事務コーナーなどをどのように配して、いかに演出していくか……まさにお店の方の「感性」の見せどころともなるわけです。

まず、お店のイメージを決定づけるショールームの色調について。岩永社長は思い切った無彩色のグレーに統一しました。

「いろいろ迷いましたが、カラフルなバイクと用品をくっきりと浮き上がらせるには、グレーが一番ではないかと思って、グレーを基調にしてみました。」

最初は工務店さんまで心配していたようですが、実際にこうして商品を配してみると、予

想どおりうまくいき立っていると思いませんか。「雰囲気の良い店ができたって、友人に聞いて来たんです」なんてお客さまも見られます。イメージカラーでの差別化には一応成功したと思っています。

ショールーム内のレイアウトにしても、お客さまの視線を奥へ、奥へと導くように、色あざやかな用品類を一番奥の正面に配置するなど、細やかな配慮も施されています。

●「見せる整備」は重要な店内演出

さらに店内レイアウトで最も特徴的なことは、サービスクーナーが、ショールーム中央に配され、それがいまや岩永さんのお店の顔ともなっていることです。

「サービスクーナーの配置は、こんな形式の店では一番の難問ですよ。でも完全に分離してお客さまが目にすることもできない、というのでは失礼。第一、あまりヨソヨソしい店にはしたくありませんね。そこで思い切ってショールームの展示のひとつとしてサービスクーナーも使おうと考えたんです。リ



「バイクライフをトータルに売っていける店に……」と語る岩永社長と奥さま・宏子さん

フトを埋め込み式にして、収納するとフラットな床となる。整備車がない時はショールームが広く使えますし、夜は店頭の陳列車を格納できるというわけです。

ここでは当然、「見せる整備」が大切な店内演出。そしてこれが、特にスポーツバイクのお客さまとの信頼関係づくり、大きな役割を果しているといえます。

●見やすく、展示も簡単な スチールネットの用品展示

ずい所に、いろいろな工夫が見受けられる岩永さんのショールームで、もうひとつ目を引くのがスチールネットを使った用品展示。

「ショーケースの中では、お客さまが手にとって見るのに、いちいち店の人間の手を借りなければならず不自由ですね。やはり、用品は気軽に手に取って比べながら選べるのが基本。そこで、この壁面にスチールネットを使った展示を思いついたんです。これならフックひとつでどんな風にもレイ

アウトできますし。シーズンごとのチェンジも簡単ですから。」
約1メートル四方のネット12枚とヘルメットを掛けるために特注したというハンガーが30箇。合計予算約12万円というこの用品コーナーはお客さまにも好評。用品類の売り上げも確実に伸びており、また用品だけを探しに来店されるお客さまも少なくないとか……。
こんな傾向をみながら岩永社長は「これからは、どうしてもバイクライフ、バイクのあらゆるライフスタイルをトータルで売れる店にならなければ……」と語っています。

店づくりのポイント

オートショップ岩永さんのショールームは、要所所に工夫の効果が感じられます。この工夫のまず、どれも、思い切った、施されているために良い結果が表われているのです。埋め込み式リフトのサービスクーナー、壁にネットを張った用品コーナー……この、思い切った、をもっと徹底されると、一層すばらしいショールームになると思います。
例えば、思い切った、向かって右側の壁を鏡にしてしまふ。奥の壁はまっ黄色にしてしまふ。いつそのこと床は白にグレーのストラップの床材、サービスクーナーは汚れが目立たぬようグリーンに黒のストラップの床材を貼ってしまふ、というように。

比較的規模なお店は、大胆に店内を演出すればするほど、効果もはつきりと表われ、個性的な良いお店となるものです。

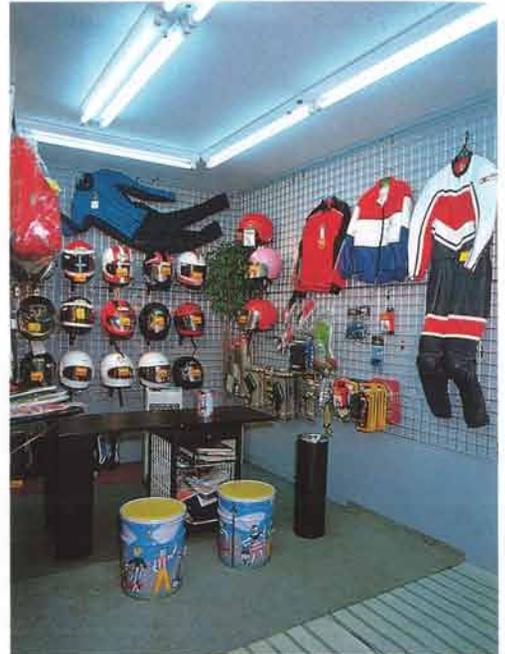
機デイ・バイ・デイ ヤマハ店舗相談室

伊藤 隆藏

ショールーム拝見



ブロックや観葉植物を配して、展示車のイメージづくりも巧みになされている



スチールネットを利用した用品コーナーの中央は、テーブルとカン入りカンカンのイスが置かれたお客さまコーナー



これがユニークな埋め込み式リフトを使ったサービスコーナー。完全にショールームの中にとけ込んでいる

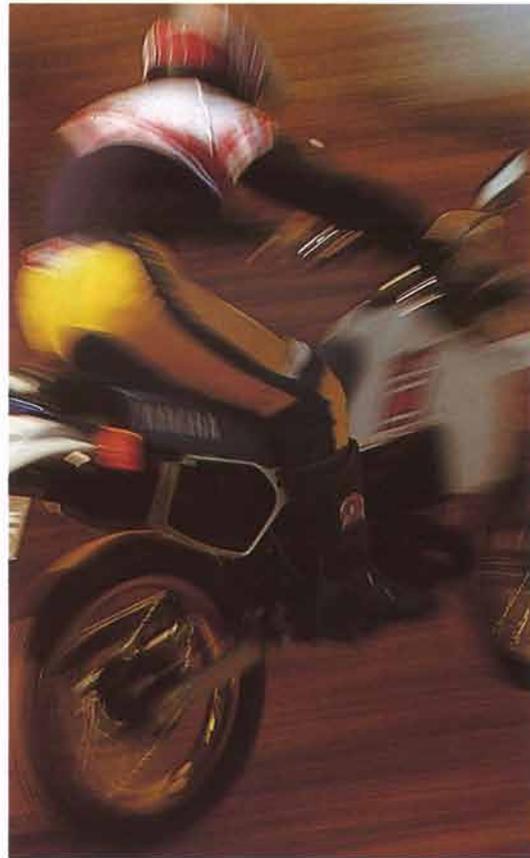
奥に長いショールームの全景。正面の色あざやかな用品コーナーが自然に視線を奥へ引き込む



大地と遊ぶには、それなりのルールが必要だ。

DT200Rを 最大限に楽しむための オフロード・グッズご案内

今年もまた、オフロード・ブームが高まっています。自然の中を土煙をあげて走り回る野性味あふれるファイリリングが受けているものですが、加えて、ラジカルでカラフルなファッションも人気のひとつ。郊外のみならず街中でもそのスタイルは、いま、新しいブームを巻き起しています。折りしも、この3月には先に新発売の4サイクル・トレール（XT200）に続いて、2サイクル・トレールの最強モデル（DT200R）が新発売されます。お店でも、（XT200）と（DT200R）の展示とともに、以下にご紹介するヤマハ・グッズをディスプレイして、この機にオフロード・ムードを盛り上げてください。



一度でもオフロードを走れば
手足の装備の重要さを
痛感するハズだ。

草木をかき分け、ギャップを飛び越え、ダイナミックに楽しむオフロード・ラン。そんな世界では、石ツブテに身舞われ、木カブにハンドルをとられる——なんて経験も、日常茶飯事。だからこそ揃えたいのが、耐久性に

優れていて、使い込むほどに馴染む信頼のグロブとブーツ。ハードながらしなやかな手足の装備は、一段とオフロード・ランを楽しみやすくしてくれるに違いありません。



男は顔じゃない！
というけれど、やはり顔は
しっかりガードしたい。

バイクにヘルメットはつきもの。オフロードバイクなら、さしずめジェットタイプがお似合いでしょう。オープンエア感覚のデザインなので、風がたまらなく心地よい。さらに視界がワイドだから、思いっきり走れるの

です。そして、もうひとつ、ヘルメットとともに必要なのが、ゴーグルとフェイスガード。たとえゴツイ顔構えになろうとも顔を大切に——これがオフロード・ライダーの心意気なのです。



●ヤマハフェイスガード

ヤマハMXゴーグル用に作られたフェイスガード。カラー／ホワイト、ブラック、レッド、ブルー
価格／2,500円



●ヤマハMXゴーグル

軽くて、視界良好なヤマハ純正ゴーグル。カラー／ホワイト、ブラック、レッド、ブルー
価格／5,000円

●YC1500チームヤマハ

先進のエアロダイナミクステクノロジーから生まれたチームヤマハ・シリーズのジェットタイプ。サイズは55-62cmまでの4種。FRP製、MFJ公認です。
価格／24,000円

PARTS & ACCESSORIES

●グリップエンドプラグ

カラー/ブラック
価格/900円(左右セット)

●ハンドルプロテクター

カラー/レッド、ブラック
価格/2,100円

●オーバーフェンダー

カラー/レッド、ホワイト
価格/2,100円



●サブキャリア

カラー/ブラック
価格/3,000円

●ナックルガード

カラー/ホワイト、ブルー
価格/1,000円(左右セット)

●フロントフォークカバー

カラー/ホワイト
価格/3,000円(左右セット)



●ビックバックD

使用に応じてウェストバッグにも、デイバッグにもなります。サイズは、幅150×縦450×横300cm(ウェストバッグの場合は幅150×縦110×横300cm)。素材は、上部が高密度ナイロンオックス、下部がナイロンセルスパン。カラー/ネイビー&サックス、ブラック&イエロー、ブルー&レッド
価格/7,300円

最高出力30PS、パワーウエイトレシオ3.3kg/PS、Y.P.V.S、Y.E.I.S、フロントディスクブレーキ...で、モトクロッサー並みの戦闘力を秘めたDT200R。もち



より機能性を追求するならば
これだけの装備は
揃えるべきが。

ろん、オプション・グッズも、各種パーツ&アクセサリも豊富。オフロード・ランに必要な機能性をさらに追求して、オフロード・マニアのニーズに応えています。



●オフロードグローブ

グリップ感覚を的確に伝え、耐久性に優れた信頼のグローブ。サイズはM、Lの2種。皮製。カラー/レッド、ブルー、イエロー
価格/7,500円



●オフロードブーツ(ガエルネ)

頻繁なシフトワークやブレーキングに迅速に対応できる操作性と耐久性。はき心地のよさは、そのまま信頼の走りへとかわります。サイズは24.0~27.5cmまでの8種。カラー/レッド、ブルー、ブラック
価格/38,000円



●バトルスウェットシャツ YA-O802

オフロードツーリングはもちろん、レースにも使ってもらいたい本格的なスウェットシャツ。肩、胸、ヒジと要所にウレタンパッド付き。ツートンカラーのデザイン。綿100%。サイズはMとLの2種。カラー/レッド&ブラック、ホワイト&レッド、ネイビー&レッド、イエロー&ブラック
価格/10,000円



●バトルパンツ YA-O203

オフロード・ランには欠かせない一着。要所は皮で補強。腰部にはウレタンパッド、ヒザ部はプロテクター入り。バトルスウェットシャツとコーディネートできるよう、カラーも4色。素材は、表が420ナイロンオックス、裏がトリコットナイロン。サイズはM、L、LLの3種。専用ベルト付。カラー/ブラック&ホワイト&レッド、ブラック&ホワイト&イエロー、ホワイト&レッド&ネイビー、ネイビー&ホワイト&レッド
価格/30,000円

機能性を極限まで追求して、シンプルでかつ十二分なパワーを持たせて開発したのがオフロードバイクなら、それに乗る人のウェアや持ち物も機能重視でいきたいもの。ヤマハ



ただファッションのためだけに
ウェアやバッグは
あるわけじゃない。

のオフロード・ウェアやグッズは、走りを楽しむの機能を第一条件に考えて開発したものに広げてくれます。

YAMAHA BIKE ACCESSORIES



HELMET APPAREL OUTFIT MAINTENANCE 100%

※これらの商品のバリエーションは、ヤマハバイクアクセサリイース・カタログに掲載されており、詳しくは、担当のパーツマンまでお問合わせください。

