

モータースポーツ・レジャーを提供する

イエス 活動開始!

特集: "遊び"の提供でスポーツバイクの顧客づくり

〈7周年記念〉

SR400 / NEW TY250R / '85 YZ シリーズ新発売



《発売7周年記念モデル》 SR400発売

- 標準現金価格：398,000円(北海道、沖縄は404,000円)
- カラー：スーパーレッド/ヤマハブラック(サンバースト塗装)



いまやビッグシングル・ロードスポーツの代名詞ともなっている「SR400」の発売7周年を記念して、10月1日より、スペシャル塗装の記念モデルを限定発売(1千台)いたします。

これは、フュエルタンク、サイドカバー、シートカウルの一部に手塗りのサンバースト(ほかし)塗装を施し、同時にタンクサイドにヤマハ音又マークのエンブレムをあしらって高級感、高質感を強調したものです。

SRファンのお客さまへのご案内、よろしくおねがいいたします。

さらにアップしたトライアル性能 ニューTY250R新発売

- 標準現金価格：530,000円
- カラー：ホワイト



84 SSDTでの大健闘や全日本選手権トライアルシリーズではなばなしい活躍によって、国内外で高い評価を集めているコンペティションモデル「TY250R」が、'85シーズンに向けて、細部の改良を実施。定評のトライアル性能をさらにアップして新登場です。

ニューTY250Rの新たな特徴

- ▼リンク式モノクロスサスペンションには、20段階減衰力調整式のクッションユニットを採用(1ニシヤル無段階調整付)
- ▼リヤホイールには、ロードホールディングにすぐれたミシユラン製コンペティション専用ラジアルタイヤを標準装備。冬、夏用をセット。
- ▼キャブレターのセッティング変更で、レスポンスを向上。
- ▼クランクケースの4点マウント化で、振動を低減。



■ニューTY250Rの主な仕様諸元

●全長2025mm ●全幅805mm ●全高1085mm ●シート高745mm ●軸間距離1320mm ●最低地上高325mm ●乾燥重量81kg ●2サイクル・ピストンリードバルブ・単気筒・246cc ●内径×行程68×68mm ●圧縮比7.6 ●最高出力16PS/5000rpm ●最大トルク2.45kg-m/2500rpm ●燃料タンク容量3.5ℓ ●変速機リターン式6段変速 ●フレーム鋼管ダイヤモンド型 ●タイヤ(前)2.75-21(後)4.00-18 ●ハンドル切れ角68°(左右)

▼サイレンサーの2点支持、エンジン・マウントやヘッドパイプまわり、リヤアームの強度アップ、チェーンプロテクターの形状変更とチェーンサポーター新設、フロントフォークエアバルブの形状変更…などによって耐久性、信頼性を向上。

革新の走りを生むBASISを搭載して

'85YZシリーズ新登場

●標準現金価格…YZ 80—19万9千円／YZ 125—35万円／YZ 250—44万円

YZ 250は9月1日から、YZ 80と125は10月1日より—市販モトクロッサーYZシリーズの'85年モデルが新登場します。今シーズンのヤマハは、YZベースマシンによるワークス活動を展開。その中で新技術へのチャレンジをにつけてきましたが、BASISなどその技術成果をいち早く採用し、戦闘力を大幅に向上させたのが、この'85YZシリーズです。

'85YZシリーズの主な特徴

- ▼BASISがつくる革新の走り。ブレーキ・アクチュエイテッド・サスペンション・システムと呼ぶこの新機構は、ヤマハオリジナルのもので、リヤブレーキの作動時にリヤクッションの圧側減衰力を抜き、それによりリヤホイールの跳ね上げを防止。タイヤグリップ力を高め、挙動変化を最小限におさえるものです。エンジン各部の総合的な見直しで、回転全域にわたるパワーアップを実現。
- ▼樹脂製リードバルブの採用で、吸気効果を大幅に向上。
- ▼モトクロッサー専用開発の軽量小径ディスクブレーキの装備。(YZ 125/250)
- ▼軽量・ソリッドタイプリム、Zスポーク、スチール製スポークニップルで強度アップした前後ホイール。(YZ 125/250)

NEW YZ80



NEW YZ125



- 全長1795mm ●全幅765mm ●全高1060mm
- 軸間距離1235mm ●シート高800mm ●最低地上高290mm ●乾燥重量60kg ●最高出力21.5PS/11750rpm ●最大トルク1.34kg-m/11000rpm ●燃料タンク容量5ℓ ●変速機リターン式6段 ●タイヤ(前)80/80-17(後)110/80-14 ●ホイールトラベル(前)255cm(後)260mm

- 全長2135mm ●全幅850mm ●全高1230mm ●軸間距離1450mm ●シート高930mm ●最低地上高350mm ●乾燥重量86.5kg ●最高出力33PS/11250rpm ●最大トルク2.18kg-m/10500rpm ●燃料タンク容量7.5ℓ ●変速機リターン式6段 ●タイヤ(前)90/90-21(後)120/80-18 ●ホイールトラベル(前)300mm(後)310mm

NEW YZ250



- 全長2170mm ●全幅850mm ●全高1220mm ●軸間距離1470mm ●シート高950mm ●最低地上高340mm ●乾燥重量96.5kg ●最高出力45PS/8250rpm ●最大トルク4.15kg-m/7000rpm ●燃料タンク容量8.5ℓ ●変速機リターン式5段 ●タイヤ(前)90/90-21(後)130/80-18 ●ホイールトラベル(前)300mm(後)320mm



特集「遊び」の提供でバイクの顧客づくり

この夏、お店ではお客さまとともにどんなモータースポーツ・レジャーをお楽しみになりましたか？ バイクそのものと、それを使った遊びや楽しみ、このふたつをあわせた「満足感」の提供こそが、これからのスポーツバイク販売の力ぎを握っているのです。夏から秋へ、スポーツバイク商戦もいよいよクライマックス。そこで、今月はそんな「遊び」の提供の特集です。



九州

大分県飯田高原の長者原キャンプ場に九州全域から1200人のバイク仲間が集まった『サマーフェスティバル イン九州』。藤秀信、上野真一、坂口澄男の各選手も応援に駆けつけて「ハイ・ポーズ！」(上) 大キャンプファイヤーに火がともってフェスティバルも最高潮



関東

富士五湖のひとつ西湖畔にヤマハファンを集めて開かれた『レイクサイドジャンボリー』。ご自慢の愛車を駆って関東一円からお客さまが、ぞくぞくと集まってくる(上)。色とりどりの催し物の中で一番の人気は、このライダーファッションコンテスト。ヤングも、アダルトも、男性も、女性も、みんなみごとにキマっています(下)



東北

ロード、モトクロス、トライアル、カート……モータースポーツのメッカSUGOならではの施設をフルに使ってくりひろげられた『サマーフェスティバル インSUGO』。ロードコースでは平選手、河崎選手の先導でゴーカな体験走行会(上)。最後には全員がカートコースに集合して一大デモンストレーションと表彰式も(下)



中国



33クラブ、420名が詰めかけた島根県大山会場。開会式、参加者全員が手に手にクラブ旗を持つての入場行進(左上)からキャンプファイヤー、販売店社長さんをモデルにしたの似顔絵大会(左下)、ディスコ大会(上)から透明人間作成大会、スイカ運び競走……とユニークなプログラムがいっぱいで、参加者全員が2日間のアウトドアライフをエンジョイ。

もりあがるバイク仲間の祭典 '84サマーフェスティバル

お店とヤマハが一体となった「遊び」の提供のメインイベントは、もちろん「サマーフェスティバル」。恒例のバイク仲間の祭典として今年も全国10の会場で、にぎやかにくりひろげられました。まずは、そんな中から6会場の模様と、詰めかけたお客さまの声をご紹介しましょう。



四国

トライアルの木村治男選手を囲んでの「乾杯」は、愛媛県久万高原「ふるさと村」で開かれた四国大会。四国4県から約300人が参加。もりだくさんのプログラムで2日間を満喫した。



三重

S/LモトクロスやS/Lトライアルなどでコンペティション派の人気を呼んだのは、ヤマハスポーツランド第一で行なわれた三重大会。トライアルの伊藤敦志選手も、スーパーテクニックを披露(下)

河 崎裕之選手が8時間耐久で使ったグローブをチャリティオークションで獲得！平選手と話しましたし、サインももらいましたし、ロードコースも走れたし、ともかく最高！

● 諸星哲哉さん (22才・右)・肥田知章さん (22才・ともに仙台市)



バイク仲間が、こんなにたくさん集まると一緒にいるだけで楽しいですね。SUGOのロードコースを思いっきり走れたのもよかったです。来年も必ず来ます。

● 藤浪寛徳さん (17才・福島県いわき市・左から2番目)

サマーフェスティバルの2日間

賞品がたくさんだからサマーフェスティバルはいつも楽しみにしているんです。競技会とちがって、トライを楽しめるのがいいですね。

● 末永英昭さん (28才・右・福島県相馬市)



原田さんと同じバンガローになったんだ、もう友人になっちゃった。初めてのサマーフェスティバル、期待どりの雰囲気です。

● 角川秀一さん (17才・東京都町田市)



ライダーのお祭りだから周囲に気がつかなくてすむのがいいですね。雰囲気がいいからすぐ友人にもなれる。お目当て？もちろん、ライダーファッションコンテストです。

● 原田隆一さん (26才・埼玉県所沢市)



初めて参加したサマーフェスティバルです。SRXでツーリングを兼ねてやってきたんです。年に1回といわず、秋にもまたこんなイベントがあるといいですね。

● 西海昌子さん (26才・埼玉県)



X T 250 T で市販車レースに出ました。みんなの応援でガンバったけど、最後に転倒してリタイヤ。でも気分は最高です。
●上田典彦さん(右・名古屋市)

前 夜祭が楽しみで来たんです。今年で2度目ですけど、やはりみんなでもりあがるフェスティバルは最高ですね。
●佐藤見治さん(21才)、後藤裕美さん(22才・ともに愛知県)



他 のクラブの人たちと仲良くできたので最高でした。こんなフェスティバルなら毎月でもいい。みんなも青春のいい思い出になったと思いますよ。
●福島久和さん(鹿児島市・元MSAクラブのみなさん)



思いっきり楽しんだ...

総 勢21名。18才から58才までのクラブ員で参加しました。クラブのメンバーばかりでなく、他の人たちとも交流を深められてすごく良かった！ 来年もゼッタイ来ます。
●春田哲夫さん(長崎県西彼杵郡・西瀬ツーリングクラブのみなさん)

有 名選手と話ができたり、日頃のライバルと飲み明かしたり、こんなことやっぱりサマーフェスティバルじゃなければできませんよ、ゼッタイノ
●安藤一也さん(27才・三重県)



走 って、食べて、唱って……と15名でやってきました。帰りは阿蘇をまわって帰ります。往復もフェスティバルの大きな楽しみですからね。
●権丈勝生さん(博多市・ジョイフルライダーズクラブのみなさん)





お客さまと社長さんが2人1組になってのメイトレース。コミュニケーションもグンと深まります



↑お客さまともども大ハッスルのYSP荒川チームは、メイトレースに優勝。左端が河原社長。

→このフェスティバルの推進役を務めるYSP京葉・大月社長



「イースト・トーキョー・トレール・フェスティバル」という大会がそれ。これは、その名のとおりヤマハ東京圏・東京支店城東営業所管内の28店の販売店さんと結成した「イースト・トーキョー・ライダーズクラブ」が、千葉県我孫子市の利根川河川敷を会場に開催しているオフロード競技会なのです。

ビギナー、ノビス、ボーイズ&レディスの3部門に分かれ、市販車、レーサー、PWの3クラスのレースが行なわれ、レースに先立ってオフロードライティングスクールが、また昼休みには販売店さん対抗のメイトレースが行なわれる。楽しさ「本位の大会です。5月の第1回から、7月(都合で8月に延期)、9月とシーズン中3回の開催が予定されシリーズを通して「チャンピオン」を選出することになっています。

ここにご紹介するのは、8月5日に行なわれた第2回の模様ですが、同会の会長を務めるYSP京葉、大月ヤマハの大月信和社長はこのフェスティバルの目的を次のように語っています。

「こんな猛暑の中でも100名以上のお客さまが参加されています。しかも、ご覧のとおり半数以上は、DTやXTなど市販モデルのお客さまですね。これを観ただけでも、いまいかに多くのお客さまが「遊び」を求めていることがわかりますね。それに最大限応えていくのが、我々売り手の務めでしょう。これからの商売は、よい商品の提供だけでなく、遊びや安全も、一緒に提供していかなければなりませんからね」

そしてもうお一人「店にとっても有意義なイベント。3回必ず参加します」とはりきるYSP荒川・河原正義社長は――

「以前は1店ではほんの小さな大会を開いたこともありますが、多くの販売店さんと協同でやることでこんなに大規模にできる。いいことですね。お客さまもすごく喜んでくれます。うちでは、オンとオフのクラブがあつて毎月1回ツーリングもしているのですが、一般道では走りを楽しむにも限度がある。こんな場所でも思い切り走りたいたいと誰しも考えているんですよ。お客さまは当然、新しいバイク、より良いバイクへと眼を移していくようになります。また、初めてのお客さまとの商談の時に「買っていただいた後も、遊び方をお教えしますし一緒に遊べます」と説明しています。お客さまの受けとめ方も大変よいようですよ」――とこのフェスティバルの成果に、目を細められています。



ひと口に「遊び」の提供といっても、場所の確保から、お客さまの動員、催事の準備、と考えるとなると決して簡単なことではありません。しかし、こうした作業を28店の販売店さんの協力で克服。2カ月に1回、お客さまにオフロードランの楽しさを提供して、好評を博しているユニークなイベントがあります。

オフロードランの楽しさを広げる 28店合同のトレールフェスティバル

モータースポーツ・レジャーを提供する

イエス、活動開始!

ここに紹介したような“遊び”の提供を販売店さんとヤマハが一体となつて、より活発に展開していくために、このほどヤマハでは新しいモータースポーツ普及政策“Y.E.S.S.・イエス”をスタートしました。

すでに8月から加盟販売店さんの募集を開始、さらに9月からはいよいよスタッフ（お客さま会員）の募集もスタートとなる、この新しい活動の概要を改めてご紹介しましょう。

みなさまのお店も、どうぞふるってご参加ください!

Y.E.S.S.・イエスは、“YAMAHA EARTHLY SPORTS SYSTEM”の略。全国の選ばれた販売店さんとヤマハ、そしてお客さまが一体となつてくりひろげる、新しいモータースポーツ普及活動の総称です。

そして、特に販売店のみなさまには、販売後も、お客さまとの水いおつきあいを大切にする、信頼されるお店づくりのために役立てていただくことを目的とした活動です。

- ▼実際にこのY.E.S.S.・イエスに参加することによって販売店さんは、次のような数かずのメリットが受けられます。
- ▼スタッフの募集ができる
- ▼ヤマハ主催のモータースポーツ活動への最優先参加ができる
- ▼S.L.催事保険が利用できる
- ▼自店スタッフの登録データが利用できる
- ▼R.S.S.技術講習会への最低資格が取得できる
- ▼スタッフ年会費の半分を、自店クラブ運営資金として活用できる

そして、こうしたY.E.S.S.・イエス加盟店のメリットを100%生かすことによつて

- ▼顧客管理システムを強化し、お客さまの組織化、固定化を通じてお店の基盤を確立する

▼他店との差別化をはかり、販売促進活動の効率を高める

▼お客さまのオビニオンリーター化を促進する

▼お客さまとのコミュニケーションの内容と密度を高める

▼ジュニア・スタッフ制度により、有力見込客が獲得できる

——などが可能となり、そのままご商売の拡大へと結びつけることができます。

一方、お客さまにとつても、Y.E.S.S.・イエススタッフと呼ばれる会員となることで交通事故傷害保険付のスタッフカードが交付されるをはじめ――

▼ヤマハ主催各種イベントへの参加、受講料の優待

▼提携施設での特典が受けられる（全国の提携ホテル、旅館、キャンプ場、スポーツランドSUGO、フェリー等）

▼スペシャル情報誌“WAY”の送附

——といった多くの特典を受けながら、これまで以上に幅広いモータースポーツ・レジャーをエンジョイすることが可能となります。

さあ、これからはY.E.S.S.・イエスを通じて、お客さまにすばらしいモータースポーツ・レジャーをご提供ください。

Y.E.S.S.
YAMAHA EARTHLY SPORTS SHOP



この秋、スポーツバイク商戦の焦点SRX2500

「スポーツバイクには乗りたけれど、自分の乗るようなモデルなんて、いまはないから」と頭から決め込んでいる人たちはもちろん、これまでスポーツバイクなんて振り返って見たこともないような人びとも含めて、予想をはるかに上回る幅広い人たちの関心を集めているライトスポーツSRX2500。それだけに、この話題の新商品を秋のスポーツバイク商戦の「重点商品」に据えて、新しい需要層の開拓に果敢にトライしようという販売店さんも少なくはありません。ここに紹介する西と東、2店のYSPさんもそんな代表。ヤング需要を手始めに、早くも綿密な掘り起こし策が練られています。



スクーター卒業生、4スト派、オフロード派のヤングをターゲットに、DMと雑誌広告でアプローチ

▽YSP大阪南(大阪府堺市/濱本和男社長)水上憲治店長

「SRXは実に個性あふれるバイクですね。だから我われとしてもお客さまに売り甲斐があります。一時のブームでパアッと売れていくバイクではありませんが、ジワジワ時間を経つにつれ人気を広げていくでしょう」

長は、この秋に予定しているSRXの拡販キャンペーンについて、次のようなプランを披露してくれました。

「SRXの役割りの第1は、スポーツバイクの新規ユーザーの掘り起こしにあるといっても過言ではないでしょう。そういう意味では、その役割は十分に果たしていますね。」

8月3日現在、4台のSRXがお客さまの手に渡っていますが、そのうちの2人(男女各1名)は全くの新規ユーザーで免許取りたての人なんです。残りの2人も、実はXV750スペシャル(男性)とRZ250R(女性)からの代替とはいえ、男性はDT200R、女性はXT200を所有しているお客さま。つまり、セカンドバイクとしてSRXを求めるユーザーが増えているという傾向を見せています。

そこで、YSP大阪南さんにおけるSRX2500のターゲットをうかがうと――
「ですから、うちとしましては、これらの層のお客さまについてはこのままの販促を展開すると、さらにこの秋にはもうひとつのターゲットであるヤング需要に焦点を絞った企画を考えているんです。」

具体的には、①スクーターのお客さま、②

4サイクルスポーツのお客さま、③オフロード・バイクのお客さま――の3者に焦点を合わせてアプローチを展開していきます。

その手法はDMと雑誌広告の2本立。DMについては、顧客リストの中から先きの3者をリストアップしたほか、前回のSRX試乗会で収集したアンケートをもとにアプローチを展開。また、雑誌広告については、二輪専門誌としておなじみの「オートバイ」のほか、大阪地区で人気を集めるモータースポーツ誌「ライド・オン」と「カー&バイク・ジャーナル」の2誌に告知を掲載する予定です」という答えが返ってきました。

実際のところ、YSP大阪南さんに来店するお客さまの間でのSRXの評価は上々といえます。ただ惜しむらくは、夏休み前はお客さまに納車する分の手いっぱいだったため、デモカーがおろせなかったこと、と水上店長は話します。

「乗りたいというお客さまは実際多かったんですが、残念ながら乗せることができなかった。だから、秋のSRX販促キャンペーンはそうしたお客さまのために展開したいんです。SRXのデモカーを揃えてSRX単独の試乗会を開催する。RZ250RRがいまも人気ナンバーワンなのは、やはりデモカーを用意



9月のSRX販促キャンペーンの告知を予定しているオートバイ誌と、ライド・オン誌そしてカー&バイク・ジャーナル誌

→ SRXユーザーのマーケットリーダー・飛龍郁香さんと高岡弘幸さんを囲んで意欲満まんYSP大阪南さんのスタッフ（後列左から3人目が濱本社長、同右から2人目が水上店長）

セールストークと試乗で「速さ」を強調。遊びを通じて走りの楽しさを体験

YSP等々力・株浅井モーターズ(東京都世田谷区)浅井 明社長

して他車と乗り比べさせることができているから。SRXについてもまずは多くのお客さまにらせて、その扱いやすさと魅力ある走り

をアピールしたいと考えています」

「夏休み中にアルバイトしたヤングは、秋

「SRX最大のセールスポイントは、なんといってもこの乗りやすさです」新発売と同時に下ろしたデモカーを前に熱く語る浅井社長。セールストークと店頭試乗でこの持ち味を焼きつけ、一緒に遊んで楽しさを教え……と新しい需要層の開拓プランが次つぎとび出してきます。

まずは、浅井社長が今一番痛感されているというSRXユーザーの感触からうかがってみましょう。

「あの斬新なデザインを見たとき、私自身もさわやかなショックを受けたんですが、実際お客さまを見ても、今までのスポーツバイクとは確かに違いますね。

まず第一にユーザー層が違う。18才から25才ぐらいまでのヤング女性と、25才から35才までのアダルト男性に圧倒的に人気があります。しかも全員がSRXだけが目的で来店してきて、デモカーに試乗させると100%商

談が成立しているんです。

その理由としては、まず女性は足つき性が良いことと軽さを挙げています。アダルト男性の方は気軽さや扱いやすさが気に入っているようです。

またアダルト男性は大人しい感じの人が多く、今まで400ccに乗っていたような人が、車検の煩わしさや手間が掛らないということとSRXを選んでいきますね。

このような反応を総合して見ると、まだまだ感覚的なものですが、世間はライトスポーツの方向に向っているような気がします。振動が強調された今までの単気筒の評価は低くなって、シンプルさが見直されて来ているんじゃないですかね」

そして、店頭でのこんな観察をベースに、浅井社長が検討中のSRXユーザー開拓プランは、次のようなものです。

「ウチで少し弱い部分はヤングユーザーが少なくというところなんです。SRXの機能的

の商戦の最大のターゲット」と語る水上店長を中心に、早くもYSP大阪南さんではSRX取扱ムーブも最高潮に達しています。

な部分を見ていくと、まさにヤングの入門用バイクとして最適だと思うんですがね。ですから、この秋からはヤングに的を絞った訴求をしようと思っっています。

ヤングユーザーのモノ選びというのは、マキシマムスピードとスタイリングで決まっていますね。その辺のことを考えてヤングには、SRXの「速さ」を強調したセールストークをぶつけようと思っています。もちろん、この速さというのはマキシマムスピードじゃなくて、ゴー&ストップの機能的、街中の乗りやすさというところですよ！

シマムスピードよりも街中での乗りやすさの方が重要ですからね。それと今のヤングはバイクを流行やファッションでしか見ていない、バイクの本当の楽しさを知らないから即、最高速とスタイリングということになってしまっているんです。ですから、まずやらなければいけないことに、「遊び方」を教えるということがあると思うんです。SRXを使った具体的な遊び方や走り方をね。

ウチでは月に1回、必ず何かの形でイベントを開催していますので、このイベントを利用してSRXならではの走りの楽しさを教えてあげようと思っています。やはりスポーツバイクとヤングは切っても切り離せませんからね。

最近、フェアリング付のバイクが増えてるし、ウェアも良くなっているんで、今年の冬はかなりバイクが売れるんじゃないかと思っています。今までのSRXの状況を見る限りでは、フェアリング付の方が売れているので、特にSRX250Fは冬場でも売れると大いに期待しているんです」

秋のSRX拡販にご活用ください。

MY BIKE SRX



ヤマハでは、秋のSRXキャンペーンの一環として、お客さまの来店を促進し、また商談時のツールとしてご利用いただくためにスペシャルブック「MY BIKE SRX」を製作しました。A4判変形24ページ、オールカラーの中には、SRXの造形美を再現したカラーグラフィック、SRX人ともいえるユーザー紹介、開発プロジェクトリーダーとユーザー代表によるツーリングレポート、SRXと上手につきあう全情報など、たくさんの内容を盛り込んでいます。どうぞご活用ください。



SRX 250を指名して来店されたお客さまに、さっそくメカと速さのセールストーク（左が浅井社長）

繁華街のビルにお客さまを招待して '84ヤマハサマースポーツライフレアフェア開催!

キュート、チャンプのスクーターから、RZ250RR、DT200R、FZ400R、RZV500RそしてSRX250まで、'84ヤマハニューモデルが勢ぞろいした8月。この話題の新商品群に、見て、触れて、乗って、いただくという催しが、各地でにぎやかにくりひろげられました。大阪では南の繁華街・心斎橋にお客さまをご招待して一大フェアを開催。お店とお客さまとのコミュニケーションづくりに大きな成果を収めました。



SRXが、XV750ピラゴが、FZ400R、RZV500Rが……話題いっぱいのニューヤマハが勢ぞろいあって、お客さまの視線も一段と加熱気味



7月28、29日の2日間にわたり、ヤマハ関西の5営業所(西、北、東、吹田、堺)が合同し、23店の販売店さんの協賛を得て開催したのが「'84ヤマハサマースポーツライフレアフェア」です。

会場となったのはヤングが集まる南にある心斎橋プラザビル。この一大フェアの狙いを徳永正春課長(ヤマハ関西・北大阪支店)は次のように語ります。

「第1の狙いは、ヤマハユーザーに対するアフターサービスです。新商品が出揃ったところで全商品を展示し、そこに特別招待することによって、ヤマハユーザーとしての満足感を与え、販売店さんとの連帯感を一層強化していただくということです。そして、もうひとつは販売店のみなさんに、

普段の店頭とは、またちがった雰囲気でお話もはずむ協賛店さんコーナー。特別招待のお客さまには記念品のオミラー時計が、販売店さんからプレゼントされた

大規模な合同展示会開催のノウハウをつかんでいただければ、と思っています」

協賛販売店さんからの特別招待状(1店当り150通発送)やヤマハからのDM(過去3年間の登録名簿から4500通を発送)を手手に、お客さまがつかけて来ます。そして、会場1階に並べられた'84年ヤマハニューモデルをじっくりと眺めた後は、2階全フロアを使った協賛店コーナーで、販売店のみなさんとはしゃぎ談話。こうして、お店とお客さまとのコミュニケーションを大いに深めていたのです。

夏休みのお客さまに、ビッグなプレゼントとなったこのヤマハフェア、その反響が秋商戦でもたらす成果に、大きな期待が寄せられているところ。大きな期待が寄せられているところ。大きな期待が寄せられているところ。



特別招待券を手にとり、お客さまがぞくぞく来場

アングルツーリングクラブ

モトショップ・アングル/石井進社長(東京都大田区千鳥)

クラブ通信

⑨

セイリングツーリング、テニスツーリング……
自由な気分で、何んでもやってみよう!

●2冊のノートから
コミュニケーションの輪が広がる

毎月第1と第3の土曜日にクラブのミーティングを開いていますけれど、総勢70名のクラブ員が一堂に集まるなんていうのは、ほとんど不可能ですね。

そこでうちのクラブでは、2冊のノートで大活用。「落書きノート」と「ミーティングノート」の2冊を、お店のテーブルに置いてあるんです。

好きなように書き込んでもらっている「落書きノート」はお客さんや会員どうしの交流に、「ミーティングノート」はミーティングに出席できなかった人へのクラブからの伝達にとそれぞれしっかり役立っています。

○月○日にツーリングに行くから一緒に行きませんか?——ノートにはこんな呼びかけが書かれていますから、都合のよい会員同志が気軽にグループをつくってツーリングへ行くという具合なんです。クラブという枠の中でも基本は「自由に楽しむ」ことなんです。

●バイクを通じて
いろんな遊びを体験させたい

さて最近の活動。5月の末に、セイリング・ツーリング。をやりました。バイクで西湖までのツーリングを楽しみ、現地では全員ヨット教室(セイリング)に参加する日帰りメニューですが、これはクラブの恒例行事でもあり、今回は13名が集まりました。

クラブ員の中にはヨットのインストラクターもいますから指導方法は彼におまかせ。本職は電気屋さんという人もいますから、ビデオへの収録と編集はその人におまかせ等という具合で、予算もひとり1万2千円。

まあ今の子供たちは、いろんな遊びを体験したいんだけど、なかなかチャンスがつか

オン・オフ混成のアングルツーリングクラブのみなさん



クラブ員は17歳から56歳まで。会長1名、副会長1名、月会費500円、堅苦しい規則や入会金は特別なし。入会時にクラブの統一ジャンパー(1万円)を買ってもらいます。オン・オフを区別してないのもうちの特徴かもしれませんね。というのもオン、オフの両方に乗っているという人が最近増えていすし、中にはオンロードバイクで堂々と林道を行くって人もいますから。運営もクラブ員まかせで、私としては時どきミーティングに顔を出す程度ですね。まあ要は、クラブ員の声をしっかり聞いてあげることだと思えますね。クラブ運営の秘訣っていうのは。

めないわけ。だからバイクを通じていろんな遊びを体験させてあげたい——それが私のクラブへの考え方です。というわけで、うちのクラブのモットーは、何でもやってみよう。こんどはテニス・ツーリングなんかを計画中です。

→ツーリング体験記、レース参戦記、はたまた楽しいイラストまで登場する「落書きノート」

↓毎々クラブ員でにぎわうモトショップアングルさん。中央で手をあげているのが石井社長



こちらはセイリングツーリングのひとつ。つぎの予定はテニスツーリングとか



こんにちは 佐賀 さま

社長さんが語るうちの女房



♥ 関本満枝さん
 「内助の功型だからね、うちの女房は。決して出しゃばらないけど、負けん気は人一倍。恥かしい成績は上げたくないから」ていってガンバってるし、根っからの商売人だよ」
 ● 旬セキモト商会（佐賀市白山） 関本優専務



佐賀

記録的な暑さにロス五輪や甲子園も加わって8月の日本列島はうだりっぱなし。それだけに9月の声を聞くとなんとなくホッとしますね。今はもう秋、ここ九州・佐賀のヤマハ奥さまたちも、夏バテなど吹きとばして、元気いっぱい毎日です。



♥ 堤登志子さん
 「魚屋の娘だったから、さすがにイキがいいですよ、うちのは。人づきあいもいいし、とっても商売熱心。その熱意を今度は商品知識の吸収に振り向けて欲しいネ」
 ● 堤モーターズ（佐賀郡大和町） 堤 忠社長





♥武藤美佐子さん

「私と女房は、バイクの**前輪と後輪**みたいで、いないと商売にならない。いま支店の出店計画があるんだけど、実現したら今以上の活躍を楽しみにしてるんです」

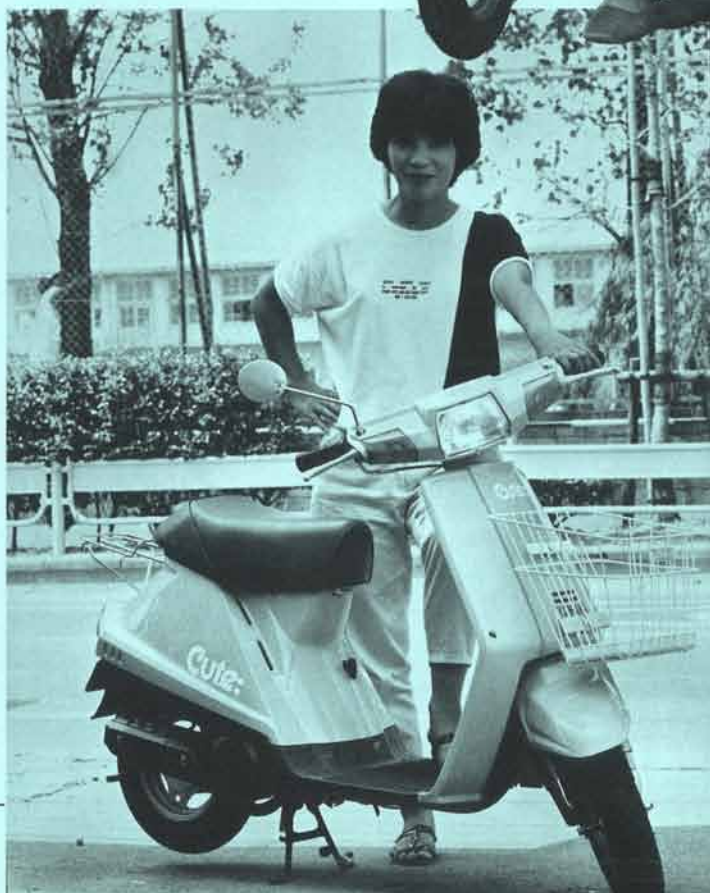
●武藤自転車商会（佐賀市朝日町）武藤久夫社長



♥古川敬子さん

「いまでも私の留守をしっかりと**守って**くれてますよ。特にスクーターや用品のお客さまには。でも本格的な商売はまだ。男女のペアで来店されたら、女性の方には女房がアプローチしてくれる、ぜひそんなふうになって欲しいね」

●ピークル・ショップ・ジャンプ
（佐賀市末広）古川義典社長



♥江崎和子さん

「店の前が高校なので、うちのお客さまの6割は学生。そのおかげで、女房も**若い気分**でいろいろ情報を集めているようです。最近じゃ下校時にうちで流すBGMもニューミュージックにしたりして……」

●モーター&サイクルえさき（佐賀市天祐）江崎育郎社長



♥今村セイ子さん

「**初めて**来店してくれたお客さんとのつなぎは、本当に気がつかっているようです。女房はやはり裏方としてのウエイトの方が大きいですからね。これからは、女房じゃなきゃできない、店の仕事をどんどんやって欲しいと思っています」

●スポット・イマムラ（佐賀市高木瀬町）今村興八社長

◎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



「ダイヤモンド・ボックス」

(発行所) 株式会社ダイヤモンド社
 (創刊) '80年3月。毎月8日発行(月刊)。
 現在通巻54号(9月号)が発売中。
 (編集部構成) 9名(男8名、女1名)。外部スタッフのライターは12名(うち半数は女性)。(読者対象) メインは30歳前半の都市部のサラリーマン。技術・事務系の管理職が多く、なかでも頭の硬くない高感性情報型人間に愛読されている。発行部数は25万部。
 (編集方針) リッチにアフターファイブを過ごすビジネスマンのためのガイドマガジン。人間関係をはじめファッション、ライフスタイル、仕事、ホビー等のノウハウをわかりやすくまとめている。
 (編集内容) テーマとしては、発想もの、心理学、健康、テクノ、そしてアンチ・テクノとしての田舎ものが中心。そのほか知的ゴシップとして人脈ものも人気を集めている。

(編集長プロフィール) '70年に学習院大学を卒業、音楽雑誌「ニューミュージックマガジン」の編集を経てフリーエディターとなる。'75年にフリージャーナリストの集合体「プレス75」を設立。翌年、株式会社ダイヤモンド社に入社し、「パスポート」(交通公社のPR誌)の編集を担当。「ボックス」では創刊時より中心スタッフとして活躍、今年7月をもって編集長となる。1947年8月28日生まれ、血液型O型。

●第9回ゲスト

BOX

編集長 和田昌樹氏

「直接に競合する雑誌は多分ないんじゃないかな。年齢層が同じというタイプはいっぱいあるけど、ビジュアルな面に力を入れている点を含めると、ちょっと考えられない。強いといえば一時の『太陽』ものすごくマヌケなところがあったから。でもまたもの形に戻ったし、あとは『ビッグ・サクセス』ね。もっともあれはいまはない。」

併読誌では「文藝春秋」週刊誌なら「週刊朝日」「週刊ポスト」「週刊文春」なんかが多いかな。」

「競合しないで併読されるというのは、つくる側にとつてずいぶん得だね。」

「世の中すべて細分化されている時代だからね。読者がほしいと思った情報を、それぞれがう領域の雑誌から得られる時代になっていくんだと思う。」

「情報の量が多くなれば、選択という問題が大きくなるからね、当然個人の好みで細かく分れていくわけだ。」

「しかも情報だけじゃなく、物にたいしても同じことがいえると思う。ほくたち、一般的には大量生産の時代になったから、生活も考え方も画一的になったと考えられているけど、実はいま、そう単純に時代をとらえることができない。たしかに大量生産、大量消費の初期の段階では、個人の好みが犠牲になることも多かったと思うけど、いまは同じ商品やブランドの中での細分化がかなり激しいから。」

たとえばクルマにしても、「カローラ」という銘柄でいくつも形、さらに色のものがつくられている。要するにいまは、多品種少量生産の時代といえる。だからどの銘柄のどの形というところで読者のニーズを満たすようなつくり方をしないと、すでに雑誌がなりたたなくなってきた。」

「なるほど、物の世界を細かく展開していくとなると、やはり読む雑誌よりもビジュアルな要素が大切になってくるね。」

「『ブルーグラス』、独特の美意識とか、『スポーツ・グラフィック・ナンバー』のつくりなんか見ていると、ふつうの総合雑誌がビジュアル性をもたないところに部数が少なくなっていく原因があるような気がするんだ。活字の密度

「最近は何に対しても精神的な面を求めている時代。いちばんはいい暮らしをしているのがオートバイの世界でしょ」

むかしある音楽雑誌で和田くんとはいっしょに働いていた。以来10年あまり彼とは友人関係がつづいている。実はこの「BOX」も創刊当時、雑誌のイメージとかページづくりについて、和田くんから相談された記憶がある。また、ヤマハXJ750Aに乗って美ヶ

原までツーリングの取材をしたこともあった。からだが大なりなりにフットワークがよく、優しくて、アウトドアに強い男というのが和田くんにたいする多くのイメージだ。その和田くんが創刊以来4年で2代目編集長になった。ビジネスマン向けの、いわゆる軟派のイ

メージをもった雑誌「BOX」はいまでは根づよいファンをもつようになっている。ハイテックな時代の中で生活していく技術を模索しているこの雑誌が、今後どういうふうに読者を組織していくのか、しばらくその行方をぼくは見たいと思っている。

「いやあ、編集長に就任したそうで、おめでどう。でも、創刊のころから「もうすぐ編集長になる」って言ってなかった？」

「ニューアンスがちがうんだな、ぼくはどうせやるなら編集長にならなきゃ、雑誌は面白くないっていったのに……」

「でも、これが大変だね、編集長ってのは孤独な稼業だから、これから苦しむよ。ところで「BOX」の競合誌ってなに？」



「いまアダルトの間でバイクが受けているのは、物をつかいこなしているところの満足感がバイクから得られるから…」と語る和田編集長(右)と太田氏

「企画はどうやって煮つめていくの？」
「編集者だけの思いこみでいいか、あるいは読者の反応を見ることにしているよ。これまで編集してきた経験から、ずいぶんいろんなことがわかった。読者が欲しいテーマが、いくつものパターンに分かれる。たとえば、発想もの、つまりね、知的

発想の仕方、みたいな記事は圧倒的にうける。それに「心理」について、つぎに「健康」。そして「テクノ」。物の世界ね。この対局に「田舎」がある。これは特集として「BOX」が始めたんだけど、あっちこっちでとりあげられるようになって、このところちょっと人気が落ちてきたみたいだね」
——ビジュアルであるという姿勢をもちながら

ら、メンタルな領域にウエイトがかかっているのかな？これからは。
「そう思う。物と口でいうけど、最近は何にたいしても精神的な面を求めていく時代だからね。そういう意味では単純なブランド指向というのはいずれに終わって、物と人間とのかわりを誌面に示していかないと、なかなか納得してくれない。
いちばんはつきりしているのがオートバイの世界でしょ。オートバイにはマシンというイメージがあるから、機械そのもののよさが価値をきめると思われがちだね、一般的には。それで機能だけは日進月歩しているわけだけど、デザインをはじめ感性に訴える部分は十人十色の好みを主張する。新しいバイクが発売されると、いいとか悪いとか論議されるのはそこだよ」
——とくにオートバイの精神性は「旅」にあるからね。
「ライダーの個人個人がどういう旅を望んでいるかが、オートバイそのものの全体像をきめてしまうところがあるね。しかもその好みも時代で動いていく。雑誌はそこを吸収していかなきゃと思うんだけど、なかなか二次元の企画に定着するのはむずかしいよ。でも、どこかでそのダイナミズムは表現したい」
——旅とか走りそのものに本物指向があるんだろうね。
「本物指向になったといってしまうと、またぞろニセブランドとオリジナルみたいな話になってしまいうんだけど、そうではなくて、ハートと物がセットになった企画が求められていることは確かだね。
人間にしても登場してくるのが芸能人だと、読者のほうが先にウソ臭さを見ぬいてしまっていて、初めからヤラセじゃないかと疑ってかかる。だからそういう人選はなるべく避けて、具体的にいい仕事をしているオピニオンリーダー、たとえば小松左京さんみたいな人が朝起きてから何を考え、何をやるかといったことを載せると、ものすごく反響が大きい。やっぱり読者の日常性の中にどれだけいるかという、そのリアリティが記事の質を決定するんじゃないかな」

——そういうメンタルな方向と、いまはやりの「知的」ブームとは、どっかでつながるんだろうか？
「いや、ぼくは別物だと思う。だって、知的」という言葉がどのように出まわっているかという、単にファッションでしょ。フランスのポスト構造主義を身につけたって、ほとんどの人が何も得しないわけだし、それだつたらまだブランド・ブームのほうが、なまじ欲が媒介になってるだけ説得力があるよ。ほんとの「知」というのは、元来そういう欲得の日常性の中から抽出されるべきだと思う」
——世間に欲得の話はいっぱいころがっているし、知的な話題も多いけど、そのあいだをどうやってつなげていくの？
「具体性を出すのにいちばんいいのが「お金」の話。アメリカの「マネー」っていう雑誌にこんな企画があった。
数ページ書いて旅行の記事が載っている。この雑誌はほとんどがお金に関する内容だから、息ぬきのページかなと思ったら、旅をしているあいだ、ホテルがいくつで交通費にこれだけかかったといった費用が、こと細かに載っている。それを見ただけでこの旅がぐつと具体性をもってくる。さすがだと思ったね」
——お金に関するいいエッセイって日本でもあんまり出会わないよね。SEXもそういうとりあげ方していけば下品にならずにすむかな。
「実はいちどSEX特集やったの。でも完全に「ブルータス」に負け！
誌面がどうもギョコチなくなってしまうって、ついに読者から、オマエのとはそんなテーマに慣れてないんだから、ムリしてやるな!!」ってお叱りうけちゃった。なにしろヌードのページがあると破いて捨てちゃうっていう読者もいるくらいで、ウチの読者は潔癖なのか？「BOX」はいちおう男性誌というテーマはとっているけど、女性の読者の声もけっこうバカにならないからね、家庭的な側面ももっているから。
見かけは芸能誌的な柔かい切りこみ方をしているけど、内容は固いことやってるでしょ。これからもこういう誌面づくりの姿勢は通していきたくて考えてます」

SENSE 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●

●今月のセンスアツプ

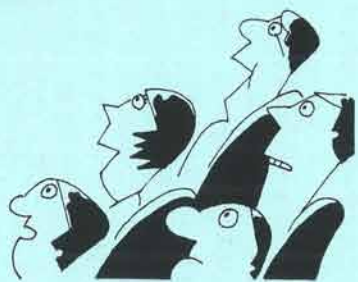
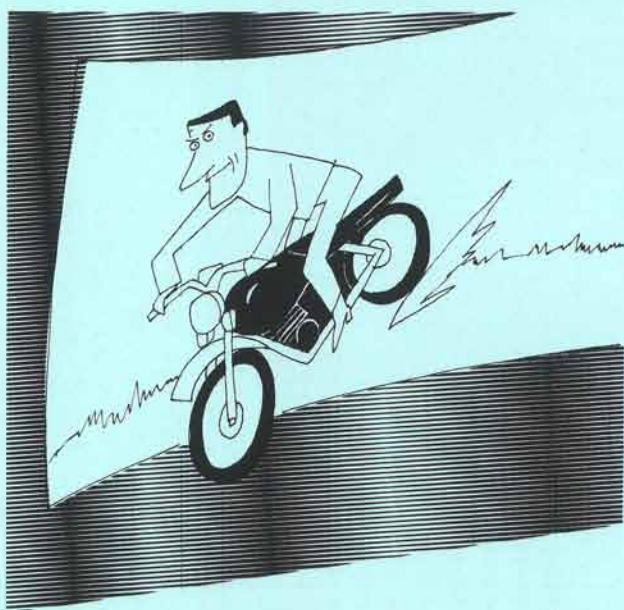
バイクインシネマ

バイクといえば、映画の中でメインになったことがないだけに、近頃のバイク映画にはホトホト感心するというか、便乗商法にあきれてしまうというか……。

バイクがメジャーな存在になったから、映画を製作する人は、どしどしとバイクを登場させるけれど、必然性がない場合でも出てくるバイクを見ると、本当に食傷気味になってしまうよ。逆にこれでもか、これでもかとバイクを中心にしたタイプの映画もそうなんだよね。

最近の「ザ・ライダー」という映画なんか、ブツと吹き出してしまっただけ、チグハグなシーンが出てくるから参ってしまう。シロウトにはどうせわかるまい、などとタカをくくっているのだから、製作者のレベルぐらいい、近頃のお客さまは一発で見抜いてしまうものなのです。

フルイなあ、と思われるかも知れませんが、リバイバルで何度も見た「ローマの休日」はなんととっても、バイクが絵になった映画の最高峰ではないでしょうか。若き日のオーディリー・ヘップバーンのかわい顔、そして男らしいグレゴリー・ペックの2人の共演は本当に2重丸でした。70年前後では、やはり、「アイジューライター」が忘れられませぬ。惱めるアメリカをバイクを通して映し出すところなど、まさしくシビア。それでいて音楽も



「ワイルドで行こう」なんてのがバイクにびつたりで、今でもノッテしまう名曲と思うのです。「汚れた英雄」のテーマ曲も国産としては上出来だったといえますね。

そして、今は亡きステイブ・マックイーンが主演した「大脱走」はこれまた本当にいい映画でしたね。ナチスに捕えられたマックイーンは、トライアンフ・トロフィーでスイ

ス国境へと逃げようとするのですが、今ひとつ飛距離が足りず、結局ギブ・アップ。いやあ、あそこでネバー・ギブ・アップして欲しかったですね。ちよつと関係ないけれど実話が映画になったという「パピヨン」。マックイーンの名演技にはほとほと魅せられたのでした。

日本映画では60年代に、石原裕次郎あたりが頑張って、作者は石原慎太郎というパターンもありました。裕次郎がYDS1にデーンと跨ったスタイルも60年代を語る上で忘れられないものであります。

最近では、片岡義男原作のバイク映画がやはりウケているみたいですね。第一作の「スローなウギにしてくれ」も悪くはなかったの

ですが、彼の細かな描写力をそのまま映像でも反映して欲しかったところ。84年から85年にかけては「彼のオートバイ、彼女の島」も映画化されるそう。今から楽しみなところですね。

アクション映画としてバイクが登場するパターンは非常に多いのですが、その代表作はオーストラリアの映画「マッドマックス」とやはり絶対に欠かさないのが「キャノンボール」ですね。このアクション映画では、バイクが跳ねたり飛んだり、ぶつかったりするシーンが見どころですが、「マッドマックス」ではスタントマンが大型トラックにぶつかり、本当に死んでしまったという、裏はなしまで日本に届いています。恐いですねえ。おまけにエキストラとして集めた暴走族は、予定の人数を大幅に越えて、映画会社は人員整理に困ったというのですから、アチラの人って本当に好きなんです。映画づくりが……。

そして再び70年代初頭に戻ります。なんでこの頃の映画って本当に印象深いのだろう。あの「パニシング・ポイント」もアメリカ映画では忘れられないものです。「アイジューライター」と同じく悩めるアメリカを人種差別ヒッピー、マリファナなど多くの問題をからめながら、A地点からB地点までを約束の時間内に走ってしまうカケを描いたもの。結局最後はデッドエンドに終わるのですが、映画って、ラストシーンが本当に大切なんです。名画かどうかはここできまる、なんてオーバーなことはないから、どうか映画製作の方、バイクを登場させるなら、もったいなくやっつけて欲しいですね。でも、映画ってホントにいいですね。それではまた、サイナラ、サイナラ、サイナラ。(小野寺秀悟)

BOOKS

●DT200R・SR400/500
まるかじの本

RZ250RRやXT250Tなどの人気バイクを徹底解説したシリーズ、マイバイクエンジョイ・マニユアル・シリーズから今度はDT200RとSR400/500まるかじりの一冊がまとめて登場しました。

DT200Rは前例がないほど200ccクラスとしての造りを徹底して、市場での人気もさることながら、二輪専門誌からの評価も高いバイクです。巻頭のカラーページは、ヤマハモトクロスの吉原朋正選手モトクロス国際(A級)がアクシオンシーンを見せています。そして、DT200Rの乗りこなしテクニック、開発ストーリー、デザインストーリー、DT200Rが生まれるまでの長い歴史、メカニズム解説、メンテナンス方法、そしてパーツリストとDT200Rに関する情報を満載している点特徴です。

「飛べ、より速く。ヤマハDT200R」山海堂、980円。
一方、SR400/500もDTと同じようなアプローチをしています。SRの誕生か



ら現在までのストーリー、SR用ツーリングテクニック、そしてSR用レースガイド、SRのグレードアップ改造、メカニズム、メンテナンスなどSRをこよなく愛するためのノウハウを大成したものです。もちろんDT200Rと同じで、パーツリストもしっかりと添付されています。

とくに改造パーツの紹介記事は、他のシリーズよりもグッと充実していて、SRファンには必携の一冊といえるでしょう。出版元もDTと同じく山海堂。「シングルサウンズ・フイリング」ヤマハSR400/500で、価格は980円。

DISKS

●レッドフォードの新作「ナチュラル」

映画「お前と俺」のロバート・レッドフォードが4年ぶりに「ナチュラル」で主演をしますが、そのサウンド・トラック盤もデビュー



しました。この映画はレッドフォードが手作りのバットを手にして、35歳で野球界にデビューするというストーリー。

このサントラ盤は、全編オーケストラとワールド・ジャズ・フイリングのインストルメンタル。作曲と指揮はミュージック・シーン最高のソングライター&コンポーザーのランディ・ニューマンとなっています。

映画の方は、8月25日からロードショー公開されます。レコード番号・ワーナーバイオニアP—一四九八です。
ついでにもう一枚。バイクランにイメーヂビッタリ、柳ジョージの新作ができました。「全ての夏をこの一日に」。「ラムとサンバと

TOURING

●さわやか風と美術鑑賞の秋ツーリング

時は秋。日本中広しといえども、バイクツーリングで万人が納得するところといえば、信州ですね。さわやかな風を思いきり体に吸い込んで、気分を完全にリフレッシュするには、本当に信州はオススメです。

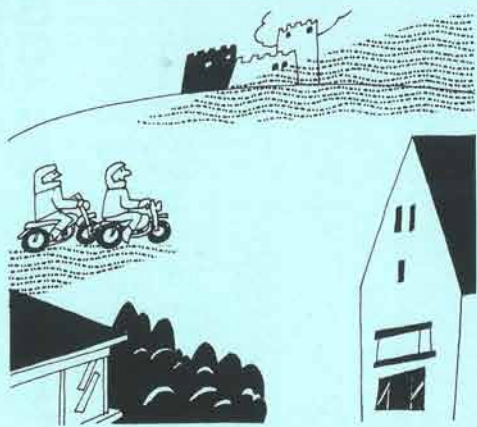
でも信州へただ行くだけでなくグッと中身のあるコースにする方法があります。たとえば、信州にたくさんある高原の美術館めぐりというのはいかがでしょう。

まずは蓼科にある「マリー・ローランサン美術館」(☎0266・67・2626)から紹介しましょう。蓼科湖を一望できるこの美術館は、ホテル、テニス、プールといった設備が一踏になっていて、セットで楽しめるというもの。やさしいバスターンで幅広いファンを持つマリー・ローランサンを見るというのもいいものです。入館料500円。開館9時~19時。無休。

諏訪湖のほとりには「北澤美術館」(☎0266・58・6000)があります。内容的にはアールヌーボーのガラス工芸と日本画が中心となっています。湖のほとりも静かで光と陰をうまくバランスさせて、気分は心から落ち着くところです。入館料500円。開館9時~18時。無休。

もう一つ、諏訪には諏訪市美術館があります。一見すると懐かしさがこみあげてくる建物ですが、その素材がまた新鮮。郷土出身の作家による絵画、彫刻が中心となっています。入館料70円。開館9時~17時。月曜日と祝日の翌日が休館。

いよいよ松本には、ハイテク感覚の建物による「日本浮世絵博物館」(☎0263・47・4440)があります。松本の酒井家が五代にわたって集めた浮世絵が堂々10万点というものです。入館料500円。開館10時~17時。月曜休館。
走り満喫コースの美が原には、「美が原高原美術館」(☎02688・6・2301)が



あります。アウトドア感覚の芸術には絶好の場所。まさに彫刻の野外宝庫です。入館料800円。開館期間4月25日~11月中旬。9時~17時開館。期間中無休。

そして最後に、軽井沢にある「高輪美術館」(☎02674・6・2020)もおすすめします。一見、お座敷風の美術館の中には、東西の現代美術がぎっしり。入館料800円。開館10時~18時。木曜定休。

ツーリングライダーなら一度は信州へ行きたいもの。美術とさわやかな風をお土産パナシにするのも、たまにはいいですよ。

FASHION

●フティックのカギ握る？ マヌカン

いまファッションの最前線では、ハウスマヌカン、という職業が脚光を集めています。マヌカンは、フランス語でマネキンのこと。つまりフティックの販売員さんのことなのですが、単なる売り子さんとは大チガイ。店で売りたい商品を身につけて、自分がマネキンとなってお客さまに見せて、購売意欲をかりたてるのが役目。当然のことながら、着こなした上で、しかもその商品にひとかたならぬ愛着を持っているのがこのハウスマヌカンの絶対条件です。

優秀なハウスマヌカンのいるフティックの売り上げは断突、とか。こんな立場の人、バイクショップにも……いたらいいでしょうネ。

やったゾ ヤマハ、やったゾ ローンソン!

E・ローンソン、GPP2年目で世界1に! チャンピオン決定を圧勝で飾る

ヤマハYZR500を駆って世界選手権ロードレースシリーズ・500ccクラスに出場していた、マルボロ/ヤマハチームのエース、エディ・ローンソンが、8月12日、アンダー・ストルプサーキットで行なわれたスウェーデンGPに優勝。9月2日の最終戦・サンマリノGPを待たずにチャンピオンを決定した。

第9戦のベルギーGP終了時点で2位の83チャンピオン、F・スベン

サーに20ポイントの差をつけてランキング首位を快走していたローンソン。8月5日のイギリスGPでのタイトル決定が期待されていたが、この日は2位。スベンサーとの差を32点と開いたものの、もうひとりのライバル、R・マモラが優勝し、ランキングでも2位に浮上して、ローンソンとの差23ポイントまで追いついて来た。そして迎えた8月12日、スウェーデンGP。スタート直後3番手の好位置につけたローンソンは、13周目に

2位に進出。以後ロッシン、ガードナーのNSコンピと大接戦を演じ、最終周トップに躍り出て今季4回目の優勝を飾るとともに、初の世界チャンピオンを決定。昨シーズン、わずかにポイント差で2位となった、キング・ケニー・ロバーツの雪辱をみごとに果たした。

「レース前、チームのみんなに確実にチャンピオンを決めるために、無理をしないで安全に走れといわれていた。でも自分としてはチャンピ

オンの実力を証明しなかったから、全開で走ったんだ。25才の新チャンピオンは、レース後仲間たちの祝福の中でこのように語り、ラッキーな勝者」と彼を評する一部の人たちに、真の勝者”ぶりを立証した。

250ccクラスは、C・サロン。

ヤマハのメーカータイトルも決定!

一方、実力伯仲のライダーが百出し、一戦ごとに猛烈なデッドヒートがくりひろげられていた250ccクラスでも、ヤマハTZ250を駆るフランス・ソートヤマハチームのクリスチャン・サロンが、スウェーデンGPで2位入賞。

この結果、11戦終了時点で、優勝3回、2位4回、3位1回、5位1回の好成績をマーク。トータル109ポイントで、250ccチャンピオンに輝いた。また、このクラスではヤマハTZ250を駆るライダーの大活躍で、ヤマハはあわせてメーカー選手権も獲得している。

鈴鹿8時間耐久レース ヤマハXJ750大健闘!

8時間、終始安定したペースで上位を走りつづけ注目されたXJ750。ライダーは上野真一



日本で開かれる唯一の世界選手権レースとして人気を集めている鈴鹿8時間耐久レースが、今年も7月29日、快晴の鈴鹿サーキットで開かれた。このレースで、並いる耐久マシンに混じって大健闘したのが上野真一、河崎裕之コンビの駆るXJ750。オリジナルのアルミフレームにXJ750のパワーユニットを搭載したこのマシンは、予選6位、決勝でも終盤日本人最高の4番手に浮上して会場を沸かせ、結局5位に入賞。ヤマハファンの声援を集めた。



TZ250で250cc世界チャンピオンに輝いたC・サロン。'79年にはTBCビッグロードレースにも出場し、日本にもファンが多い

9月のレーシング カレンダー

- 9月2日 ▼ロードレース② サン・マリノGP
- 全日本モトクロス⑧ 東北
- 9月9日 ▼日本GP ロードレース ススカ
- 9月16日 ▼全日本モトクロス⑨ 九州・熊本
- 全日本トライアル⑧ 栗子国際スキ場



四国のスポーツユーザーを対象に 中山サーキットで YRSサーキットラン開催!



初のYRSサーキットランに心おどらせる四国のスポーツユーザーたち

〔ヤマハ四国㈱〕サーキットのない四国のスポーツユーザーにも、高速走行トレーニングのためにサーキットランを体験してもらおうと、かねてから準備が進められていました。7月21日、岡山県の中山サーキットでそれが実現。約80名のライダーが参加してYRSサーキットラン

コースが開かれました。午前は香川、徳島組、午後は愛媛、高知組に分かれて、毛利良一、加藤栄重両インストラクターの指導を受けた参加者は大喜び。コース走行の合間にはミニYRSにも汗を流していました。なお、次回は9月22日に予定されています。

女性スクーター部隊のパレードで ヘルメット着用をアピール

〔ヤマハ中部㈱〕暑い盛りでの交通事故をなくそうと愛知県では今年も『夏の交通安全県民運動』が7月10日から10日間にわたって行なわれました。今年の重点目標はヘルメットと

シートベルトの着用促進。これにあわせて「シートベルト・ヘルメット着用広報隊」の市内パレードが行なわれましたが、これには愛知県二輪車安全普及協会から、約



30台の女性スクーター部隊が参加。2班に分かれての市内パレードで、ヘルメットをかぶろうとなくそう交通



女子大生もだあく！スキ！ SRX250、オールナイトフジに登場

フレッシュな女子大生が大挙出演するフジテレビ系、土曜深夜の人気番組「オールナイトフジ」に、SRX250が登場。活発なギャルたちの話題をさらっていました。

これは、8月25日放送の同番組の「お出かけスタースタジオコーナー」で、SRX250の女子大生とRZ250RRのヤングのワンデーターリングの模様がレポートされたのですが、SRX250のファッショナブルなスタイル、女子大生にもびったりの乗りやすさに、にぎやかな歓声が集まっていました。

事故」を道行く人びとに呼びかけました。

販売店さんチーム、FZ400Rで大健闘 鈴鹿4時間耐久レース



〔ヤマハ中部㈱名古屋東営〕この春新登場のFZ400Rは、さきの鈴鹿4時間耐久レースでも、多くのノビス選手達のパートナーとして大健闘をみせました。

ここ名古屋市内でご商売するバイクショップウカワさんからも、鶴川佳久社長自らチーム監督を務めて4時間耐久に初出場。釜・高井両選手とFZ400Rは、予選49番手のスタートながら猛烈な追いあげをみせて、総合8位(S400クラスでは2位)に入る大活躍。鈴鹿に集まったヤマハファンの注目を浴びていました。

くち編番2番4
つとめた2番
位置(左)から
選手(左)から
二監督(左)社
スタート(左)目
釜一川目)。
7月28日
時間耐久レ

●詳しくは担当のセールスマンにお問合わせください

SALES

'84秋キャンペーンの攻勢で、さらに大きな需要の喚起を

'84商戦の最後の追い込み期ともいえる秋商戦を迎えました。この時期にヤマハでも、スクーターとスポーツバイクの2大マーケットで、さまざまなセールスプロモーションを企画。販売店の皆さまのご商売の側面援助をさせていただきます。この機会に、皆さまの商圏でもさらに大きな需要の喚起をおすすめてください。

①スクーター・セールスプロモーション

『予算少々・徳得セール』

大好評のJOGに加えて、チャンプとキュートも人気は抜群。ヤングのお客さまはもちろん、女性のお客さまの代替に大きな動きを見せています。そこで展開するのが、代替促進を目的とした「予算少々・徳得セール」です。

従来、新車の定価より下取車の価格をマインとした引き算方式から、下取価格にプラ



ズαの上積み金額をメイン・アプローチした足し算方式への発想転換を試みたこのセールは、とくに女性のお客さまをターゲットとしたもの。見込客へのアプローチとして、まずDMを中心に展開するものです。

②スポーツバイク セールスアプローチ 『RZフェア』

55年6月にRZ250が新発売されて早や4年、RZシリーズは生産累計10万台を突破するまでの人気を獲得して今日に至っています。2サイクル・スポーツの雄・RZは今年RZ250/350RRに加えて、新たにニューRZ250Rも新発売しラインナップが充実されましたが、これを記念してこの9月1日から10月末日までの2ヵ月間にわたり、『RZフェア』を展開し、さらに、『RZ』の話題を盛り上げることにしました。

キャンペーンの内容は、DT200Rの導入キャンペーンでも好評だった名車シリーズパネル時計のユーザ・プレミアムセール。今回は、RZの初期モデルであるRZ250の透視イラストを採用。期間中にRZ250RR、RZ350RR、ニューRZ250



Rをお買い上げのお客さまにプレゼントしていただくものです。キャンペーン告知は二輪専門誌で展開します。この特別セールを、みなさまのお店の秋のスポーツバイクセールにどうぞご活用ください。

※詳しくは、最寄りのヤマハ特約店および担当セールスマンにお問合わせください。

SAFETY

多彩な活動で安全運転の徹底を図ろう！



秋のツーリング・シーズンを迎えて、お客さまの動きも一段と活発な昨今です。そこで今月は、店頭におけるお客さまへの安全指導

お店にもぜひ一本『ミニバイク・乗り方ブック』ビデオ版

(独)全国二輪車安全普及協会がこのほど制作した原付安全教育ビデオ「ミニバイク・乗り方ブック(ビデオ版)」は、先きに発行して好評の原付実技講習受講者用テキスト「ミニバイク・乗り方ブック」をビデオ化したものです。

「見る運転」「見られる運転」の大切さを科学の目で学ぶ——をテーマに作成されたこ

にご活用いただきたい安全運転指導教材と9月から再開する『バイクワンテースクール』をご紹介します。

『バイクワンテースクール』9～11月に開催

4月号の本欄で紹介した『バイクワンテースクール』を、4～6月開催に続いて9～11月に再び開講いたします。

ので、テキストでは限界のある道路上でのバイクや運転者の動きを、極めて現実に近い形で再現しているのが特徴です。

価格は、ベーター、VHSとも1万5千円(送料は実費)。詳しいお問合せおよび申込みは各都道府県の(独)二輪車安全普及協会までどうぞ。

自動二輪車の事故防止を目的として、警視庁交通局の指導を得て(独)全国二輪車安全普及協会と(独)日本自動車工業会の主催のもとに開かれています。重点実施地区のスポーツバイ

クレーザーの間で好評を得ているもの。販売店さん独自の安全指導、メーカー主催の安全教育とともに、安全運転啓蒙に大きな役割を果たしています。

一般ユーザーが3,000円、高校生ユーザーが1,500円という割安の参加料金も魅力の「バイクワンテースクール」。重点実施地区は東京・埼玉・群馬・千葉・茨城・静岡・愛知・大阪・兵庫・岡山・山口・福岡・熊本。13都府県です。各都府県の販売店さ

が1,500円という割安の参加料金も魅力の「バイクワンテースクール」。重点実施地区は東京・埼玉・群馬・千葉・茨城・静岡・愛知・大阪・兵庫・岡山・山口・福岡・熊本。13都府県です。各都府県の販売店さ

※詳細につきましては、最寄りのヤマハ安全運転推進本部までお問合せください。



ぜひぜひ参加ください！ ヤマハ技術講習会

すでにご紹介のとおり、東京・磐田・神戸に設置されているヤマハ研修センターでは今年も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います。この10月には東京と磐田の2会場で、以下の各コースを開催します。まだご参加されていない販売店さ

まはぜひこの機会に受講され、お店のサービスアップをお図りください。

●10月度技術講習会のご案内

〔研修センター東京（東京）〕

▼2～2気筒……………2日（火）～4日（木）

▼4～DOHC……………16日（火）～18日（木）

▼4～DOHC……………22日（月）～24日（水）

〔本社研修会館（磐田）〕

▼4～DOHC……………3日（水）～5日（金）

▼2～2気筒……………11日（木）～13日（土）

▼電装（※注）……………16日（火）～18日（木）

※本社研修会館の電装コースは、全国より参加者を募集しております。また、10月以降もヤマハ技術講習会を実施いたしますので、詳しくは最寄りのヤマハ特約店および、ヤマハ販売会社のサービスマンまでお問合せください。

お始めですか？ ヤマハ除雪機のセールス・アプローチ

寒冷地の販売店さまのご商売にとつては大きなウエイトを占めるヤマハ除雪機。スノーメイトですが、このほど85モデルが登場しましたので、ここに紹介いたします。

9月1日より新発売される85ヤマハ除雪機スノーメイトは、全部で3機種。いずれも、雪国から好評をいただいているヤマハ伝統のメカニズムを、そっくり受け継いでお客さまの期待に応えています。

この機に先手必勝のセールス・アプローチで、秋から冬へのご商売をさらにもりあげてください。

5.5馬力、らくらくタイプの実力派
YSM-555
標準現金価格/¥210,000



6.5馬力の本格タイプ
YT-665
標準現金価格/¥375,000



ヤマハの「雪」のエキスパート
YT-1090
標準現金価格/¥498,000



※詳しくは、最寄りのヤマハ特約店およびヤマハ販売会社の特機担当セールスマンまでお問合せください。

スポーツの秋・味覚の秋 SUGOくんとぞんぞん！

84サマーフェスティバル・イン・SUGOでの盛り上りも記憶に新しいところですが、やはりスポーツランドSUGOといえはこれから迎える秋のビッグイベント。モーターズポーツはもちろん、スポーツ、味覚のさまざまな企画が皆さまをお待ちしています。

とくに10月7日（日）に開催する第12回TBCビッグロードレースには、今年500ccロードレースのワールド・チャンピオンを決めたエディ・ローソンのビッグスターが登場。わが国のホープ・平忠彦をはじめとする日本勢と、500CCマシンによる壮絶な競り合いが展開されます。

みなさまのお店でも、お客さまとのコミュニケーション・ショピングの環として、これらのイベントを存分に活用ください。

■SUGOイベントカレンダー

9/11/25 いも煮会
（第2回）

9/8-9 東京・仙台企業対抗テニス大会

9/9 宮城県選手権モトクロス第4戦

9/9 S.L.Tライアル第4戦

9/9 全日本カート・東日本大会第5戦

9/15 SUGOマンズリテニストーナメント

9/15 S.L.Tライアルロードレース第4戦

9/16 秋のフルーツ狩りバック（11月）

9/19 S.L.Tエンデュロ第4戦

9/22 スーパーカップカーレース

9/23 第3回ゲートボール大会

9/23 第5回ヤマハ杯宮城県サッカー大会

9/23 スポーツ少年団選抜大会

9/23 SUGOジュニア第4戦

9/23 S.L.Tモトクロス第4戦

9/30 仙南スポーツ少年団体の集い

9/30 秋のうまいもの祭り

10/6-7 SUGOおもしろスポーツ

10/6-7 エスパルレディス・テニストーナメント

10/12-14 ジャパンカートグランプリ

10/21 SUGOテニスツアー

10/28 SUGOマンズリテニストーナメント

10/28 宮城県選手権モトクロス第5戦

10/28 SUGOカップ自動車レース第3戦

10/28 S.L.Tライアル第4戦

10/28 S.L.Tロードレース第4戦

※詳しくは、スポーツランドSUGO（☎022483-3111）もしくは、SUGO東京営業所（☎03-456-0191）、SUGO仙台営業所（☎0222-66-8401）までお問合せください。

9月のセールス・ワンポイント

・プロモーション研究所長・川口政士

スポーツの秋は、春商戦に次いでバイクの需要期。スクーターに、スポーツバイクに1年のご商売の収穫期です

木を見ながら森を見る…… この発想の繰返しで、ご商売に対する勘を養う

私は職業柄、いろいろなお店の方とお会いします。その中でどんな業界にも、共通していることは、一般的に販売店の方は視野が狭くなり、長期的な見通しに弱い面があるようだという事です。

毎日の仕事に追われ、売れた、売れないに敏感になるあまり、木を見て森を見ず、鹿を追う猟師山を見ずの傾向が出てしまうのでしよう。そのため、かえって目先の動向に振りまわされ、一喜一憂を繰り返してしまうようです。日々のご商売に気を配り、一人ひとりの顧客を育てる姿勢も大切ですが、同時に全体の動向を把握して対応していくことも、さらに大切な事です。

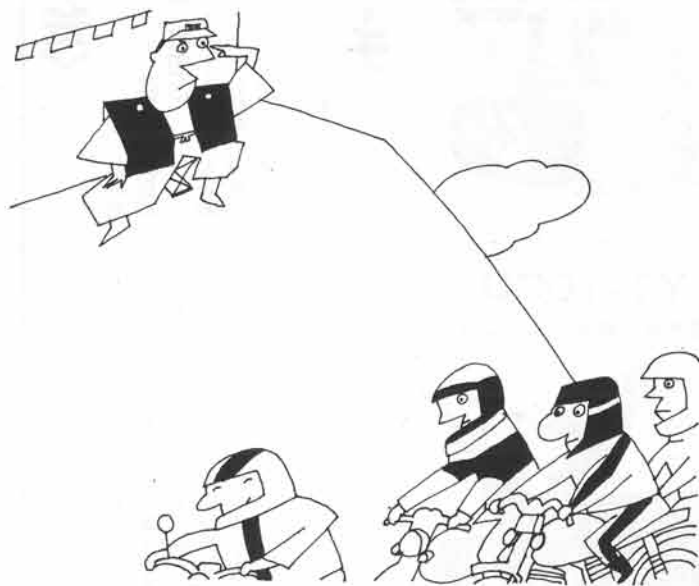
二輪業界全体が、いまひとつの大きなターニングポイント（転換点）にあります。こんな時こそ、大局を見つめる眼を失うとただ振りまわされるだけではなく、気がついたら取り残されていた、ということにもなりかねないからです。

そのための方法として、グラフを使ってみ

ましよう。まず、過去5年ぐらいの業界の動きをグラフにしてみます。細かい数字は無視して、全体の傾向だけをフリーハンドで描き、それに今後どうなるかを考えて書き込んでみます。次は、スクーター、スポーツなどに分けて、同じように過去の傾向と、今後の予測を書き込みます。

それらができたら、次はご自分のお店と市場について考えますが、顧客を性別、年齢別にわけ、これまではどうであったか、今後はそれぞれ増えるのか、減るかを予測します。

これらは、あまり細かく考えるより、大きく考えた方がよいでしょう。それが正しいか否かの保証は何もありませんが、日頃仕事に追われて忙しくしている中で、自分なりの考えをまとめ上げるためにはとても良い方法です。こういう発想を繰り返していくと、いずれはご商売に対する勘が養われていくのです。これを基本にして、さらにご自分のお店をどういう方向に持っていくか、という戦略の発想もでてくるのです。



ファミillion化は、モノが普及していく顧客のプロセス。
新市場の開拓に積極的にチャレンジしてほしい。

最近、若者の間で「イタカジ」などという耳慣れない言葉がさかんに使われています。イタリアン・カジユアルというフアッション用語の略なのですが、イタリアといえば明るく、陽気で楽しい雰囲気があり、それにカジユアル（普段着というほどの意味）をつけ加えているので、いかに気軽な服装になっているかがわかります。大学のクラブ活動などでも、正規の運動部は厳しい規制やハードな練習から学生の人気がなく、もつと気軽な同好会により多く人気が集まっているようです。

無理をしないのめり込むものではない、という態度といえそうです。こんな態度に対して、昔ながらのオートバイマニアは、ともすれば軽蔑しがちです。しかし、スキーやテニスでも大衆化され、普及していくプロセスの中では、こうした傾向は不可欠のものなのです。こうして、市場全体が拡大され、需要が伸びてきたのです。そして、これらの市場をリードしてきたのはいつの時代も流行に敏感な若者たちでした。女性に対するスクーターならまだしも、若い男女の「フアッショングッズとしてのバイク」というのは、お店のみさんにも初めてのご経験でしょう。これまでになかった顧客層を迎えて、多分に戸惑いもあるでしょう。しかし、彼らこそ新しい市場をつくる、新しい需要層です。ぜひ、積極的なアプローチを展開して新しい市場を開拓したいものです。

イエスカノーか？ではなく、「ブー」と言わせない商談のヒケツ



お客さまとの商談は、最後のツメ、つまりクロージングでどう話をまとめ上げるかが最も大切なところで、ベテランの店員さんでも大いに気を使うところです。商品を十分説明し、お客さまも一応買ったという段階になるとつい焦りが出て、さあ買ってくださいか、イエスカノーかと迫りたくなるものです。オートバイといえば、お客さまにとって金額的にも大きく、購入にも重大な決心が必要になります。ここで、イエスカノーかと迫られると、お客さまはつい心配になって、「ノー」と答えてしまう傾向があります。お客さまが自分で一度「ノー」といつてしまつと、お客さま自身がそれにこだわつてしまつと、商談全体が失敗してしまつ結果になります。

まず第1は、お客さまが答えやすい質問で購入決定に一步近づくように質問をすることです。例えば「お支払いは、現金ですか、クレジットですか」「色は赤と白、どちらがお好みですか」といった具合です。第2の方法は、すでにお客さまは購入を決めているものと推定して先に話を進めていくことです。「それでは、ここにサインをしてください」のように行動を促すのです。また、それまで話してきた事柄についても一度簡単にまとめ「……ということですが、この点についてはお判りいただけましたね」というように、それまでの合意点を再確認して決定をしやすいものも良いでしょう。いずれにしても、このツメの段階では「ノー」といわせないことが大切です。最後に、例え商談が失敗に終つても「ありがとうございました。またぜひお立ち寄りください」という感謝の言葉を忘れてはいけません。それが、一度去つたお客さまをもう一度お店に呼び戻すカギになるのです。



●バイク、スクーターを大量に扱う事業所、官公庁を訪ねて

私たち「ニッセイ10番」、メイトで迅速、 確実にお客さまの要望に応えています

●日本生命保険相互会社・柏支社（千葉県柏市）

都心から水戸街道を下って30キロ。東京のへ
ッタウンとして今なお拡大をつづけている千
葉県柏市。ここでは、5台のヤマハメイトが大

切なお客さま訪問の足として、毎日活躍をつ
づけています。



支社内のクルマ
全体の面倒を見
られる小野管理
課長さん



得意先担当さん
のまとめ役・矢
作さん



「安全運転を心
掛けます」と高
橋さん



ご家族そろって
ヤマハファンの
斉藤さん



バイクの面倒見
は社内一の庄司
さん



根っからのヤマ
ハ党と言う武田
さん

会社の「顔」を乗せて走るメイト80

このメイト80を走らせているのは、「ニッセイ」
の愛称で多くの人びとに親しまれている日本生
命保険相互会社・柏支社の得意先担当のみなき
さんです。まずは、お仕事の内容を小野管理課長
さんにうかがってみました。

「得意先担当というのは、保全サービスという
仕事を主に受持っています。この仕事は1日に
20軒、多いときは40軒近くのご家庭を訪問
して、お客さまの保険契約の継続や配当に関す
る質問などを聞いて、それに答えるという、保
険の相談役のような仕事です。ですから、これ
にあたるメンバーも全員保険のプロ、ベテラン
中のベテランが揃っているんです」

と、いわば会社の「顔」的な役割を担うお仕
事に携わる得意先担当のみなきさんですが、それ
では、この仕事の足としてなぜメイト80が選ば
れたのか、その理由を実際に現場を回られる武
田さんにうかがいました。

出足の良さで選びました

「第一の理由は、なんと言っても加速が良い、
ということですね。仕事が「ニッセイ10番」
的なもので、お客さまとの約束時間を守る
ということ、要望に応えるための初歩ですか
らね。でもこれは、スピードを出して走れるか
ら時間に間に合うという意味ではないんですよ。
幹線道路でも車の流れに乗れるだけの出足があ
る、と言うことです。

それにメイトは、とても燃費がいいですね。
リッター当り50km以上も走ってくれます。です
から、1日に100km以上も走るときは、とても
心強いですし、故障もないので、その分仕事に
打込めるから助かっています。

今のメイトで3台目になりますが、初めてメ
イトに乗ったときから、すっかりヤマハ党にな
ってしまいました」

メイトは仕事の良き伴侶

つぎに同じくメイト80に乗ってお得意先を回
る矢作さん、高橋さん、斉藤さん、庄司さんの
4人のみなさんに、普段メイトを使ってお仕
事ぶりをうかがってみました。

庄司 なんととってもお客さま訪問の足となる
ものですから、常にきれいにしておくことを心
掛けていますね。感覚的にはクツと同じです。
出掛ける前にはカラ拭きをするし、雨に降られ
た後には必ず磨いています。

矢作 故障もないので特別に気にしている部分
というのはありませんが、仕事の道具として大
きな部分を占めているものだから、交通安全
には十分に気を使っているつもりです。ここに
いるメンバーは全員そうですが、普段は4輪に
も乗っているの、4輪ドライバーの気持ち
が良く解ります。ですから4輪といっしょに走っ
ていても、どんな事をしたら危険だとか、どう
いう走り方が自分に合っているかなど、そんな
点に注意しながら走っています。

高橋 そうですね。私も安全運転を心掛けてい
ますね。毎日新しい人と出会う仕事なので、
それなりにやり甲斐はありますが、別の見方を
すれば、毎日知らない道を走る、ということ
ですからね。道を探すにしてもバイクは小回り
がきくので助かりますが、住宅地などではやはり
十分注意しませんとね。

斉藤 私の場合は女房がパツソルに乗っている
ので、よく女房に安全運転の指導を受けていま
すけどね笑。

庄司 女房と聞いて思うんですが、女房が人生
の良き伴侶なら、ヤマハは仕事の良き伴侶とい
ったところですね笑。

明るさとともに抜群のチームワークを誇る日
本生命保険相互会社・柏支社で働く得意先担当
のみなきさん。今日もお客さま、会社、従業員さ
んの3者総繁栄を目指して、元気にメイトを走
らせています。

保守店さんとの連携で 津軽路での安全運行を図る

●青森郵便局（青森市）

戦国時代の武将や伝説の主人公たちを形どつた大型ハリコガ勇壮に街をねり歩き、津軽地方の短い夏のクワイマックスを彩る「ねぶた」。

今月はこの「ねぶた祭り」で沸きかえる青森で、保守店さんとの抜群のコンビネーションにより、迅速確実に郵便業務をこなす青森郵便局さんを訪ねました。

保守店さんは良きアドバイザー

青森県下全局の統括局として、また付近48局の指定局として中核的な役割を果たしながら、全国でも有数の広大な行政区域をもつ青森市のほぼ全域を管轄する青森郵便局さんでは、342名の局員さんの手によって、7万5千世帯もの郵便物や保険、貯金などの業務処理が行なわれています。

そして、これらの業務遂行にとって切り離せないのが郵政機動車。青森郵便局さんでは、141両の機動車の安全運行を図るために、地元警察署や保守店さんとの緻密なコンビネーションプレーを展開されていますが、現場での状況とその活動について車輛管理を担当される会計課の館田主任さんが語ってくださいました。

「青森市は本州と北海道を結ぶ青函連絡船の窓口となっているので、大型トラックをはじめとした交通量の多いところなんです。また冬場には積雪もかなりあり、機動車にとっての環境は良いとはいえません。そんな中での安全運行でするので、気を使う部分はかなりありますが、保守店さんがとても積極的にやってくれているので、機動車のメカトラブルをはじめ、安全運行に関すること全般に渡って、とても心強いんです。

局の仕事をととも良く理解してくれて、局の立場に立った整備と対応をしてくれます。消耗部品のストックは十分に持っていてくれるし、調達も早い。また急なトラブルのときも敏速に対応してくれます。

保守店さんの車には全部、業務用無線が搭載されており、何かあったときでも電話一本で現場に駆けつけてくれますからね。また、普段の保守活動の中でも、乗務者の一人ひとりに対してのアドバイスから安全意識の訴求までやってもらっています。」

互いのプロ意識を尊重

これを受けて、保守を担当されるアサヒモーターさんの成田郁久社長は、日常の仕事での留意点を次のように話しています。

「郵便局さんのクルマというのは、大雪の日でも、真夏でも1年中走りつづけていますから、やはり整備の方でも、それなりの心掛けて完全整備を目指しています。

青森というところは暑さ寒さがハッキリしているのですが、バイクの調子も微妙だし、冬にはスパイクタイヤに履き替えなくてはならないし、雪の降らない所と比べると保守の仕事は倍以上、乗る方の神経は3倍くらい使っじやないですかね。

ですから、乗務される方にも、保守店の立場としてバイクのメンテナンスのことや安全に對することは遠慮なくヒシヒシと言わせてもらっています。私たちはメカのプロですし、乗務員さんは運転のプロ、その辺りの意識もお互いに認めあって仕事をしていますから、雪で集配ができなかった、なんていうことは1度もありません。」

さすが、局員さんから「オヤジ」と呼ばれるほどに親しまれる成田社長です。

地域密着の安全施策

また、青森郵便局さんでは、安全運転技術に對しても以前から積極的に取り組まれています。そのひとつに、県交通機動隊の隊員さんやヤマハのインストラクターを迎えての、安全運転技

術講習会がありますが、これも8年前から局独自に交通機動隊とのコミュニケーションを図り実施されたもので、開催当初は全国のモデルケースとして注目を集めました。

このような地域と密着した安全活動へのトライは今でも続けられており、こうした活動が地域でのスムーズな業務遂行を生み出しているのです。

局さんと保守店さんの絶妙なコンビネーションは、ここ青森でも迅速かつ、確実な郵便業務となつて、おおいに地域の信頼を集めているのです。



地域、保守店さんとの連携で安全運行を図る会計課小堤課長さん(左)と館田主任さん



ヒゲは歴代局長の公認です、と菅原局長さん(左)と話をする成田社長



↑アサヒモーターさんスタッフ、左から秋元さん、奥さまの愛子さん、成田社長、鎌間さん

←積雪1m以上でも集配を休まない、という乗務者のみなさんの腕を支える安全運転技術講習会

見て、触わって、乗って………選べる ゆったり、広びろのシヨールーム

オートショップ西部／花本博士社長

広島県佐伯郡廿日市町宮内589-5 ☎0829(31)2995

スクーター中心からスポーツバイク主体へ、ご商売の拡大をめざして、郊外の県道沿いに新店舗をオープンした「オートショップ西部」さん。5年もすると新しい商業地域になるという周辺の開発にあわせて、本格的なバイク専門店づくりが着々と進んでいます。

●新しいスポーツユーザー開拓をめざして！

「オートショップ西部」さんの本店は、廿日市町の商店街のド真中、敷地面積69㎡、建物30㎡という店舗です。しかし、ここには「重量車が展示できない」とか「お客さまのための駐車スペースがない」といった不利な条件が多いことから、スポーツユーザーの拡大をめざす花本社長は、この4月、県道沿いの場所に新店舗をオープンされたのです。

「旧店舗でもスポーツバイクが出ていなかっただけじゃありません、でもそれは既存客

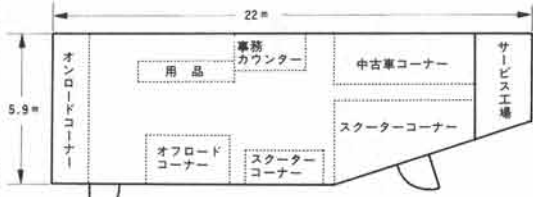


花本博士社長(中央)とサービス担当の岸根和隆さん(左)、横原幹昌さん(右)

や紹介客ばかり、やはり新しいスポーツユーザーを積極的に開拓していくためには、専門店イメージのしつかりした店舗でなければ、と思つてこの新店舗を作つたんです。

234㎡の敷地に142㎡の店舗。専門店はずばりとしたシヨールーム、ショップピングを楽しめるだけの豊富な品揃え、そして車で来店されても平気な駐車スペースが絶対必要ですからね。この店になってから「気楽に立寄れる」とか「比較しながら選べるのでいい」というようにお客さまの反応も上々ですよ。中には「眼移りして困まる」という人もいますけどね(笑)

オープン間もないのでスポーツバイクのお客さまは15%程度。でも20代前半のヤングに加えて、最近では30代のアグルトのお客さまが増えているのがうれしいですね。この人たちは、通勤時間短縮のためにスポーツバイク



を使うんです。250cc以上でないと通行できないバイクを走るためにね。

新しい店の柱として、20代のヤングとこの30代のアグルトのお客さまたちを大切に育てていきたいと思つています」

●フロア展示でゆったりと見て、触って、乗って

「シヨールームですけど、これは旧店舗が間口が狭く奥に長かったためにお客さまが奥に入りにくい、ましてフリーの方など足を踏み入れるのにも抵抗を感じるところがあつたので、新店舗では思い切って間口を22mと広くし、全面ガラス張りにしました。奥行きは5・9mですから日中は、太陽光線だけで十分明るいんですよ。

全面ガラス張りにしたのは、もちろん県道を行く車の中からも何の店か一目で判かるようにするためです。奥行きも、前を通つただけで奥の方にどんなモデルが展示してあるか判かるし、しかも店内へ入りやすいことを考えて決めました」

床の赤と壁、天井の白が自然光の中でうまく調和したシヨールームは、たしかに入りやすく、またフロア展示のバイクはごく自然に触れてみたく、またいでみたくなるような雰囲気です。

「シヨールームの演出で一番気を使ったのは、1台1台の展示車をゆつたりと見て、触って、乗れる」ようにしたこと。シヨールームの内にステージを作れば立体的になつておもしろいと思つたのですが、スペースをとりすぎるし、第一ステージに乗ってまで展示車にまたがってみようという気持ちにな

るかどうか疑問です。お客さまは、お気に入りのバイクが本場に自分にフィットするかどうか確かめにシヨールームに来るので、から、あえてステージは設けませんでした。

でも、店頭でのアイキャッチャーとしては話題の新商品をステージの上に展示したりすれば効果的だとは思いますが。ぜひやってみたい。ともかく、これからは見た目はもちろん、よく機能する店づくりを目ざして、現実的なシヨールーム演出を考えていきます」

●オートショップ西部さん、これからが

お店づくり本番ですね。お客さまのニーズを先取りしつつ、店内をアレンジし、演出する。これの積み重ねで、本当の「オートショップ西部」さんのお店ができていくのです。

とはいえ、決して完成することがないのがお店づくりです。いつも、少しずつでも変化しつづけることが大切。お店の新陳代謝が必要なのです。この新陳代謝をくり返しているお店と、旧態然としたままのお店では誘惑力が全く異なることはいくらでもありません。

これからの「オートショップ西部」さん、店頭でのオープンスペースには、カラフルなデコレーションやレンガタイルのステージを設けそこにニューモデルを。また、店内には、お客さまとの対話を重視したコミュニケーションを。エンジョイ・モーターサイクル・ライブをテーマにしたようなお店づくりをすすめていってほしいですね。

機デイ・バイ・デイ
ヤマハ店舗相談室 伊藤隆藏



2階への昇り口を上手に使った用品コーナー



オンロード、オフロード、スクーター……が整然と並ぶショールームの中は、ゆったり、広びろ。表の通りからでも内部の様子が一目瞭然

走り・爽快！ ツーリングの季節。

この秋、スポーツバイク・ユーザーのツーリング熱は日増しに高まるばかり。それだけに、お店でも正しいライディング指導が、より求められるようになっていきます。もちろん、それはライディングウェアやグッズのアドバイスについても同じ。レーシーな高性能バイクが増える中で、乗り手の装備もバイクに合わせた、高性能化が図られなければならないからです。ここに紹介するのは、ヤマハの代表的なオンロード、オフロード装備。みなさまのお店でも、これらの商品をおそろえいただき、お客さまへの適切なアドバイスを展開ください。

スポーツバイク・ユーザーのツーリング熱は日増しに高まるばかり。それだけに、お店でも正しいライディング指導が、より求められるようになっていきます。もちろん、それはライディングウェアやグッズのアドバイスについても同じ。レーシーな高性能バイクが増える中で、乗り手の装備もバイクに合わせた、高性能

化が図られなければならないからです。ここに紹介するのは、ヤマハの代表的なオンロード、オフロード装備。みなさまのお店でも、これらの商品をおそろえいただき、お客さまへの適切なアドバイスを展開ください。



風の香りを楽しもう

新開発のヤマハベンチレーションシステムを採用して、いま話題ナンバーワンのヤマハニューヘルメット〈ジオラマ〉。バリエーションは全17種、ヤングはもちろん、レディスやアダルトに合わせたグラフィックも揃っています。●ジオラマG-16=29,000円。



ここにもレーシング・テクノロジー

長年にわたって蓄積されたレーシング・テクノロジーは、なにもマシンだけに還元されるわけではありません。素材の選択、機能的なデザイン、耐久性……等、ヤマハレーシンググローブもまた、数限りないレースの積み重ねから生み出されたグッズのひとつです。●ヤマハレーシンググローブ (YL-501)=11,000円。



モトクロスや林道ツーリングに最適

自由自在に動ける機能性と、ほとぼしる汗を吸収してくれる綿100%のスウェットシャツは、モトクロスや林道ツーリングの必需品のひとつ。ヤマハでは写真のトレーナーのほか、メッシュトレーナーやスクランブルジャージ、スウェットシャツを用意。用途に合わせておすすめください。●ヤマハトレーナー=5,000円。



オープンエア感覚ならこのタイプ

デザインもベーシックにまとめあげた。視界のワイドなジェットヘルメット。Y.A.C.S.やエアロダイナミクスなど、ヤマハヘルメットテクノロジーの粋を集めて開発。もちろんMFJ公認付きです。●YC3000=30,000円(カラーリングは、ホワイト、ニュールビーレッド、フロストシルバー、ブラックゴールドの4色)

さっそうとオフロードを走破する

オフロードランに欠かせない一着。要所は皮で補強。腰部にはウレタンパッド、膝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イトできるよう、カラーも4色用意。素材は、表が420ナイロンオックスで、裏がトリコットナイロン製。●バトルパンツ (YA-O203)=30,000円(カラーリングは、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)

手を守り、動きを守るグッドアイテム

素早く激しいハンドル操作が要求されるオフロードランにあって、グローブの役割は大。手に負担をかけることなく、しかも手を大切に保護するグローブこそ、最高といえるのです。●モトクロスグローブ=5,500円(カラーリングはレッド、ホワイト、ブラックの3色)。



ROAD

PARTS & ACCESSORIES

大地をすいこめ。

ヤマハ・ニューヘルメット **georaima**

フル・ラインナップ

高性能、高品質に加えて、斬新なデザインでデビューしたヤマハ・ニューヘルメット「ジオラマ」。その豊富なバリエーションは、いま、ヤングユーザーはもちろんレディスやアダルトのお客さまの間でも好評を博しています。



ヤマハ
ベンチレーション
システム



ヤマハ
エアロダイナミクス
テクノロジー

- 帽体 / 高品質FRP樹脂
- シールド / 5段階開閉式
- サイズ / 55-56cm, 57-58cm, 59-60cm, 61-62cm (※のみ61-62cmは無)
- 公認 / MFJ公認ヘルメット

georaima・B1



- カラー / ブラック (クリアシールド)
- 価格 / 24,000円

georaima・B2



- カラー / レッド (クリアシールド)
- 価格 / 24,000円

georaima・B3



- カラー / ホワイト (クリアシールド)
- 価格 / 24,000円

georaima・B4



- カラー / シルバー (スモークシールド)
- 価格 / 24,000円

georaima・G1



- カラー / ブラック & レッド & ゴールド (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G2



- カラー / ブラック & ゴールド & レッド (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G3



- カラー / ホワイト & ブルー & ネイビー (クリアシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G4



- カラー / ホワイト & レッド & ブラック (クリアシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G5



- カラー / ホワイト & レッド & ブラック (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G8



- カラー / ホワイト & ブルー & ブラック (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G10



- カラー / ホワイト & シルバー (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G11



- カラー / パープル & ブラック (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G12 (※)



- カラー / パステルホワイト (クリアシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G13 (※)



- カラー / パステルグリーン (クリアシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G14



- カラー / シルバー & オレンジ (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G15



- カラー / ブラック & オレンジ & シルバー (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

georaima・G16



- カラー / ホワイト & レッド & ネイビー (スモークシールド)
- 価格 / 29,000円

※表示価格は、すべて標準小売価格です。詳しくは、最寄りのヤマハ特約店およびヤマハ販売会社の部品営業までお問合せください。



はき心地の良さは、
そのまま信頼へ

頻繁なシフトワークやブレーキングに、迅速に対応できる抜群の操作性と耐久性。もちろんヤマハレーシングブーツにも、長年のレース実績で得たテクノロジーの粋が、各部にわたって採用されています。●ヤマハレーシングブーツ (YL-601) = 29,000円。

良質牛皮にメッシュ裏地の組合せ

レーサー感覚をもちあげる“YAMAHA”のロゴ入り本格レーシングスーツ。肘、肩、腰は大型革パッドを使った三重の補強。大腿部には裏側から大型フェルトパッドを装着。膝にはプラスチックパッドを装備。裏地は汗のべとつきを防ぐメッシュを採用した、良質牛皮の高級ツナギです。●レーシングスーツRZR (YL-308) = 135,000円。



丈夫で長持ち、しかも扱いやすい

オフロードランを楽しむなら、まず足もとから固めたい。木株や岩に足を当ててもケガしないよう、耐久性抜群のブーツをおすすめしましょう。しかも履きやすく、軽くて、足を疲れさせないブーツ。オフロードブーツ・ガエルネはレッドとブルーとブラックの3色が用意されています。●オフロードブーツ (ガエルネ) = 38,000円。



OFF-ROAD

