

'86 Yamaha champs

★'86チャンピオンに輝くヤマハラライダーたち

マールボロ特別仕様TZR250登場

特集 来店促進これがキメ手!

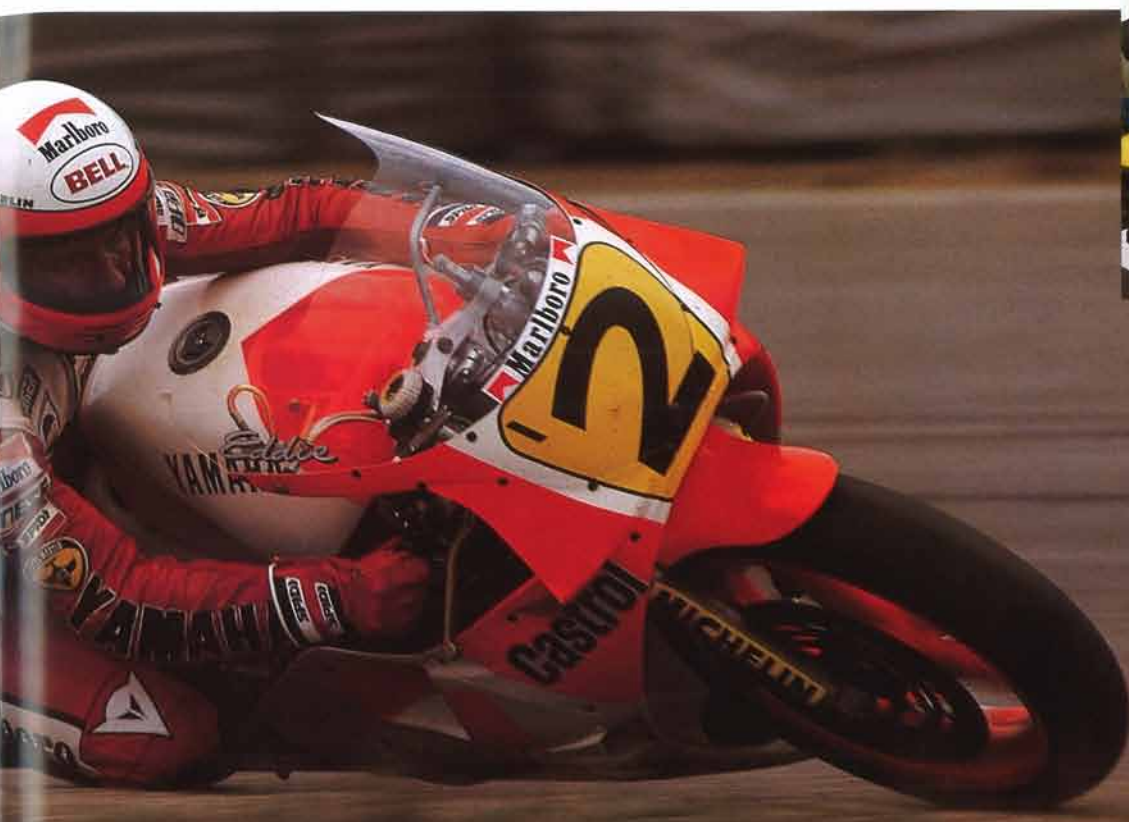
お店の付加価値を高める商品・情報・イベント戦略

■シリーズ・ヤマハラしさを求めて

普及活動にみるヤマハラしさ



'86世界選手権ロードレースシリーズ・500ccクラス
 ライダーチャンピオン **エディ・ローソン**(アメリカ)YZR500
 メーカーチャンピオン **ヤマハ**



現在のモーターサイクル・スポーツの頂点・ロードレースGP500ccクラスを制覇して2年ぶりに「世界チャンピオン」を奪還したE・ローソン。熟成のYZR500を駆って4シーズン、そのつよさは全11戦のシリーズ中7GPの優勝をさらうほど圧倒的なものであった。また、チャンピオン・ローソンをはじめR・マモラ(ランキング3位)、M・ポールドウィン(4位)、R・マッケルナ(5位)、C・サロン(6位)らYZR勢の活躍で、ヤマハは500ccクラスのメーカーチャンピオンも獲得した。



'86世界選手権ロードレースシリーズ・250ccクラス
 ライダーチャンピオン **カルロス・ラバード**
 (ベネズエラ) YZR250



わずか1秒の間に何台ものマシンがひしめきあう最激戦の250ccで、群を抜く速さをみせて3年ぶり2度目の「世界一」に輝いたC・ラバード。優勝6回、2位2回、リタイア3回……の記録が、ベネズエラの「火の玉男」の異名をとるラバードの激走ぶりを物語っている。



マールボロ特別仕様 TZR250 新発売

●標準現金価格：55万9千円
(北海道、沖縄は6千円高)

9月から登場して話題を集める、YSR50・マールボロ特別仕様・限定モデルにひきつづいて10月1日からは、人気のTZR250にもマールボロ特別仕様が登場します。

'86世界GPで大活躍のマールボロ・YZRと共通

のイメージで、レーシーなフィーリングを一段とアップした「マールボロ・TZR250」。好評開催中の秋のスポーツバイク拡販キャンペーン「チャンピオンシップ・カーニバル」のメイン商品として、どうぞご拡販ください。



'86 Yamaha champs

'86チャンピオンに輝くヤマハラライダーたち
 ことしもまた内外のモータースポーツシーンではなばなしい活躍をくりひろげ、世界中のファンの血をおどらせたヤマハラライダーとヤマハラマシン……その中から5人のチャンピオンが誕生した。
 (9月15日現在)

'86チャンピオン獲得&世界GP優勝記念
テレホンカード発売中!
 ●ライダー・プロフィール入り
 ●カラーケース付き

※詳しくは、本誌28ページを
ご参照ください。

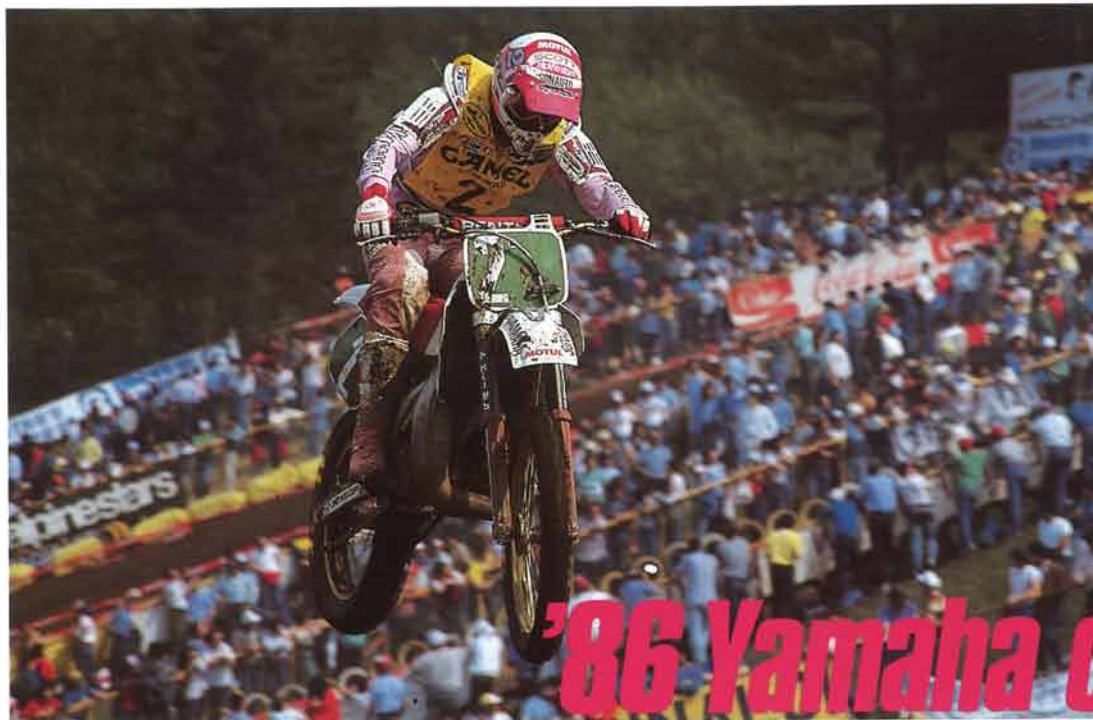


'86世界選手権ロードレースシリーズ サイドカークラス **メーカーチャンピオン ヤマハ**

独得の走りで人気の高いサイドカークラスは、ヤマハエンジンの独壇場。9月28日の最終戦決着を前に、A・ミッチェル組(フランス)、S・ウェプスター組(英国)、E・シトロイヤール組(オランダ)の3チームが、激しいライダー・タイトル争いをくりひろげた。



250cc級世界選手権モトクロスシリーズ
 ライダーチャンピオン **ジャッキー・ビモンド**(フランス)YZ250改
 メーカーチャンピオン **ヤマハ**



市販モトクロスYZ250改を駆るJ・ビモンドが、開幕から好ダッシュ、全12戦のシリーズのうち10戦、20ヒート終了時点で早ばやとタイトルを決め'86世界チャンプ。一番乗りを果たした250ccモトクロス。ビモンドの活躍にもましてYZ250の戦闘力に世界の眼が集中したシーズンでもあった。

'86 Yamaha champs



'86全日本選手権ロードレースシリーズ
 国際A級250ccクラス
 チャンピオン **片山信二**(YZR250)



エントリーの多さとデッドヒートの激しさで'86全日本ロードレースのメインレースとして最高の人気を集めたA級250ccクラス。この人気に一層の拍車をかけたのが長谷川嘉久、片山信二のYZR250コンビのタイトル争い。序盤戦をリードした長谷川を追いあげた片山が第10戦SUGOで逆転。最終戦・日本GPでチャンピオンを決定した。



ニューTY250R新発売

●標準現金価格：53万円

ハイレベルなポテンシャルと扱いやすさで定評のヤマハトライアルTY250Rが、実戦にあわせて細部をさらに熟成し、10月1日より新登場します。ニューTY250Rの変更点は、フレーム・クロスパイプの強度アップ、チェーンショナーおよびエンジンプロテクターの機能向上の3点です。トライアル・ユーザーへのご案内、どうぞよろしく。



'86全日本選手権ロードレースシリーズ
 ジュニアF3クラス/ジュニア250ccクラス
 ダブルチャンピオン

町井邦生
 (TZR250、FZR400/TZ250)

「スーパー・ジュニア」の名をほしのままに今シーズン全クラスを通じて最高の活躍をみせた町井邦生。TZRとFZRで全8戦中6勝をあげたF3クラス、またTZ250で5勝をマークしたジュニア250ccクラスとみごとダブルタイトルに輝いた。



特集

来店促進 これがキメ手!

お店の付加価値を高める商品、情報、イベント戦略

ちよつと思ひ返してください。
昨日一日、お店には何人ぐらいのお客さまが、どんな目的で来店されましたか。

いまだき「お客さんは、陳列車を見に来る人と修理依頼だけ」なんてお店はないでしょう。

用品を捜しに、原付免許の取得相談に、ツーリングの打合わせに、イベント参加の問合わせに、ぶらりとレースビデオを見るに、バイク仲間とおしゃべりに……多せいのお客さまが、じつにいろいろな「目的」で来店します。

そして、お客さまにとってこうした来店の「目的」がたくさん持てるお店こそ、付加価値の高いお店といえるのです。

これからの来店促進のキメ手・お店の付加価値アップのために、ヤマハでは本体以外にもさまざまな商品情報、イベント……を販売店さんにお届けしています。こうした材料を商圏やお客さまの特性に合わせ、より効果的に活用して、より多くのお客さまをお店に呼び寄せていただくことが今月のテーマです。



付加価値アップ

他業界では

お店の付加価値を高めて来店を促進する
もちろんこれは、今日あらゆる小売業に共通のテーマです。
まずは他業界における實際例を
カー用品店さんと書店さんにうかがってみました。

こだわりの持つ人にカーライフを
豊かにするすべてを提供

■オートカルチャーショップ『ル・ガラージュ』
佐々木弥市店長
(東京都港区六本木)



東京のヤングタウン・六本木のビルの一階
で81年9月からご商売する『ル・ガラージュ』
さん、あえてカー用品店などと紹介したのは
普通のカー用品店とはガラリと趣きの異なる
ご商売の内容をじっくりと読みとっていただ
きたかったからです。

30坪の店舗は、コンクリート打ち出しの壁
面と黒で統一された内装がみごとにマッチし
てとてもシックなイメージ。この中にタイヤ、
ホイール、ステアリングホイール、チューン
エンジン、パーツ類、ケミカル用品、ヘルメ
ット、ウェア、用品類などが巧みに陳列され
ています。

しかし商品構成はそれだけではありません
自動車関係の書籍、ビデオからバッチャステ
ッカーにはオモチャのミニカーまで……そ
う『ル・ガラージュ』さんのコンセプトは、オ
ートカルチャーショップ“なのです。

「クルマにこだわりを持つ人びとの暮らしを豊
かに演出するために、より幅広い商品・ソフ
トを提供する店」と佐々木店長はその狙いを
説明します。つまり、商品・ハードウェアは



書籍、ビデオなど情報商品を求めて来店するお客さまも多い

かりでなく遊びや情報など充実したソフトウ
エアの提供によって、お客さまにより豊かな
カーライフを提供しようというわけです。
「ターゲットは20代後半以上の男性。中心商
品以外にも1500円のバッチャステッカーか



打出しのコンクリート壁面、クルマにこだわるヤングアダルトにぴったりのシックな店内

らミニカー、ブック、ビデオと幅広く扱って
います。でも、それらすべての商品やソフト
に共通するのが、クルマに対するこだわり
が感じられるということです。
それに、ハードな商品ばかりが並んでいた

のでは、どんな人だっただけで飽きてしまっ
好きな人以外は店に近寄ることさえないと思
うんですね。うちの場合は、女性がクルマ好
きの彼氏へのプレゼントを捜しにきたり、オ
シャレな男性がお歳暮にミニカーをシリーズ



で贈ったりといろいろ。プロ志向ではあるけれどもマニアックには走らないところがポイントなんです」

「ル・ガラージュ・モーターリングクラブなどの運営を通じてカーレースへの案内などもしている。ル・ガラージュさん、こうした付加価値のアップによって、来店客数は1日平均130名をかぞえ、30坪の店に1時間以上も滞留している人もいますよ」といいます。お客さまの滞留時間の長いお店となっています。

『本』と『本の周辺』の充実でお店の個性をアピール

■東急ハンズブックショップ『有寿楽洞書店』 北村雅昭店長
 渋谷店(東京都渋谷区)

「すべてのモノを生活創造の素材と考え、それを使ってライフスタイルをつくり上げるお客さまのお手伝いをしよう」というコンセプトのもとに、ユニークなショップ展開で人気を集める東急ハンズ。全国6店舗に毎月300万人にのぼる人が足を運ぶというこの東急ハンズにバイク・クルマ関係

の出版物の豊富な品ぞろえで知られる『有寿楽洞書店』さんがあります。(東京・渋谷、町田、池袋、大阪・江坂、神奈川・藤沢の5店舗)

渋谷店では折りから、ヤマハ・ポスターフェアの開催中。「街で見たあのポスターが欲しい。ただ今ヤマハポスターフェア開催中。バイクフェアのみならず、」の案内が店頭に掲示されています。もちろんこれも商品バリエーションのワイド化による付加価値アップのひとつ。北村店長にさっそくうかがって

「うちは開店8年になります。6年前から版画類を、また2年ほど前からポスター類を扱いはじめました。もちろん本だけの販売の幅をなんとか広げていきたいという考えから、いまではカレンダーや企業出版物など普通の



ポスター、カレンダー、ノベルティグッズ、企業出版物など充実した周辺商品が有寿楽洞書店さんの特徴

「新刊ベストセラーを追っていく本屋ではないから(北村店長)という有寿楽洞書店・渋谷店では、中央にバイク・クルマコーナーが



ヤマハ関係の出版物、PRグッズ、ポスター等も扱い「うちを通じてのヤマハのイメージもだいぶ浸透してきたようです」という北村店長

書店ではあまり扱っていないものをとくに多く揃えています。

また3年ほど前からバイク・クルマ関係も充実させてきました。これらは品番でいうと模型・鉄道・飛行機・船・バイク・クルマとみんな一緒なんですけれども、この分野がいまうちの全商品構成の中で一番多いんです。こうしていまでは、バイク・クルマ関係では最も充実した品ぞろえの書店として『有寿楽洞書店』さんの名前は、首都圏のファンの間で知れわたっています。

「書店もいまや個性化の時代、お客さんにとっての付加価値アップは名古屋、大阪などではもって進んでいるようにも聞いています。幸いうちのようには趣味の分野で幅を広げているのはメリットも多いんですよ。客単価がす

ごく高くなりますから。普通の書店の倍はあるんじゃないでしょうか。バックナンバーを一括して購入されたり、高価な本を頻りに購入されたり。趣味にお金は惜しまない人が多いですからね」

そして、こうした商品構成による個性化は、来店客数の増加と同時に、お客さまの固定客化にもきわめて大きな効果をあげています。

「季節やお客さまの変化にあわせてテーマを絞る年間20回程度のフェアを開催、ただの書店とはちがった個性を打出しています。本はだまっても売れる、これからはますます本の周辺を充実させていきたいですね」とも語る北村店長。もちろんバイクコーナーの最前列には、ヤマハ発行の『55mph』が、バックナンバーまで揃って陳列されていました。

「周辺関連用品の充実は、来店客数アップの決め手です」と話す秋葉社長



そのトップはなんとといってもバイク関連用品。バイク本体と関連用品、グッズ類とのコンビネーションでバイクライフを演出していることは、お客さまにとって最も手軽で、最も

マールポロ、テック21、ソノートレーシング・イメージを求めるお客さまたち

来店促進のためのお店の付加価値アップ、まず最初は商品構成の面からこれを考えてみましょう。いうまでもなく、今日お客さまにとってバイクショップは、単にバイクを購入したり、修理を依頼するだけのところではありません。

商品戦略で付加価値アップ

「あのお店にいけば、いつもステキなグッズがある」

も興味深い楽しみなのです。こうした傾向を反映して、最近ではお客さまが用品やグッズ類に求める基準も「安全な皮ツナギ」とか「便利なツーリングバッグ」といった機能面を優先したことから「サーキット感覚の皮ツナギ」とか「可愛らしいヘルメット」などというようにイメージを優先させたものへと大きく変化していることも見逃せません。

またイメージといえば、今年7月のスズカ8時間耐久レース会場に設けられた「テック21」商品と関連グッズや「プラス」商品の即売コーナーに早朝からヤングの行列ができ、文字通り飛ぶような売れ行きをみせたことにも象徴されるように、人気沸とう中のロードレースのイメージを追い求める人たちが想像以上に増えていることも最近の著しい傾向です。

この秋のスポーツバイク拡販活動の一環として展開している店頭活性化キャンペーン、チャンピオンシッパカーニバルも、じつは

いやむしろ、いまやそうしたことは「義務的なこと」で、お客さまにとっては「より豊かなバイクライフを実現するための拠点」。つまりバイクショップというよりはバイクライフショップが今日の二輪販売店さんのイメージといえそうです。



これは最新の、'86チャンピオン獲得&世界GP優勝記念テレホンカード



テック21グッズなど、ロードレースイメージをそのまま再現した商品・グッズは、若いスポーツのお客さまの人気のま。7月の鈴鹿8時間耐久レースの会場

こうした傾向をふまえて開催しているもの。話題の世界GPドキュメント映画「プライドワン」の発売入場券の発売、YSR 50、TZR 250 マールボロ特別仕様車の発売とそれに関連したマールボロカラー・レーシングギア（本誌34ページ参照）の発売、テック21 ホトルや関連グッズの発売さらに'86チャンピオン獲得&世界GP優勝記念テレホンカード（本誌28ページ参照）

——これらはいずれも、バイクライフショップ「ブ」としてのお店のイメージづくりと、それによる来店促進のためにお役立ていただこうと、市場やお客さまの特性にあわせてお届けしている関連商品です。

用品コーナーの充実が 来店客数を倍増させた！

こうした商品バリエーションの展開によるお店の付加価値アップは、すでに多くの販売店さんで実施され、来店促進に効果を上げていますが、名古屋市の静かな住宅街、千種区でこの商売する「チャンピオン」（秋葉武夫社長）さんでも、商品構成の充実に力を入れて4年目。従来本体主体だったこの商売を、本体11階（約150坪）、用品2階（約70坪）とそれぞれ担当スタッフも含めて独立させ、成果をあげています。

■ヤマハが提供する関連商品

〔チャンピオンシップカーニバル関連〕

●映画「プライドワン」前売入場券

●テック21ホトル&グッズ

〔用品およびホルトオン商品〕

●マールボロカラー・レーシングギア

●ソノートグッズ

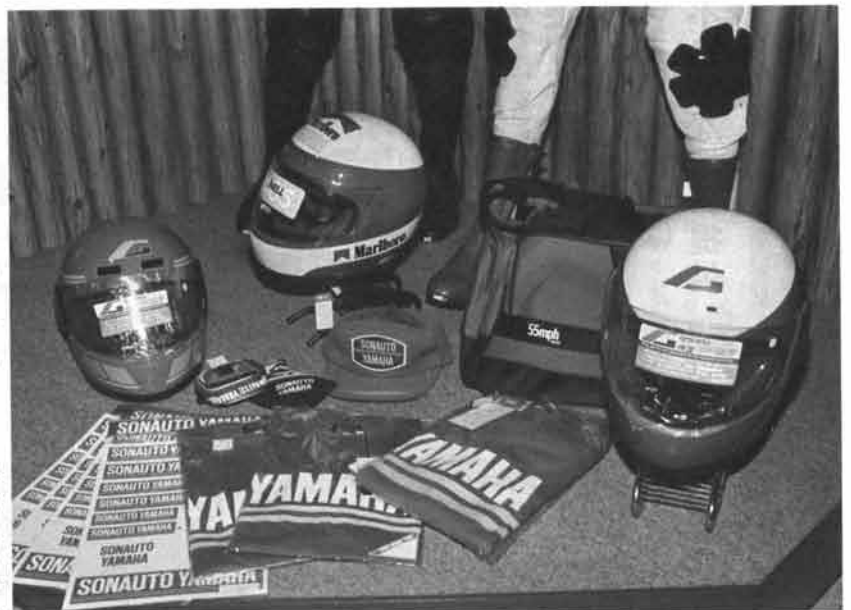
●その他ライディングウェア、ホルトオン用品、ケミカル用品

〔各種ヤマハ製作物〕

●「55mph」ブック、カレンダー、ポスター、ダイアリー

●ヤマハPRグッズ

●各種テレホンカード



ソノートヤマハなどの周辺関連グッズは、お客さまの人気のまゝ。名古屋市千種区の「チャンピオン」さんで



豊富な周辺関連用品でお客さまの人気を集める「チャンピオン」さんの店内

「販売台数の割には来店客数が意外と少ないのに気づいたんです。これを打開しようと思つて用品類に力を入れたわけです。つまり用品

品類の充実が、来店客数アップのための企画だったんです」とは、4年前を振り返つての秋葉社長の言葉ですが、その2階フロアの用品コーナーには、ウェア類など用品類からソノートヤマハのグッズまでがズラリ勢揃い。その在庫も4000万円にも及ぶというほど。

「最初、お客さまが2階にストレートに足を運んでくれるかが心配だったんですが、実際にはその心配とは裏腹に、来店後すぐに2階に足を運ぶお客さんも多く、土日ともなれば学生さんを中心に1日に300人から400人くらいの方が来店して下さるんです。

なにしろ用品・グッズ類は、見ているだけでも楽しみがあるでしょ。特に買い物の予定がなくても来店する——そんなお客さまがグッと増え、お店を活気づけてくれています」とのこと。

ちなみに用品コーナーを充実させたことによる成果は、売り上げアップや来店客数のアップだけにはとどまりません。

「新車購入時に用品類をサービスする場合は、用品コーナーで展示販売しているものを、直接サービスしてあげられるわけで、お客さまの買得感を倍増させる効果もあるんです」とは、秋葉社長の語るもうひとつの成果です。

そして「チャンピオン」さんでは、この10月からヤマハの用品・グッズ専門コーナーを新たに設置。お客さまの幅広いニーズに応えようと意欲も新たにされています。

こうした数々の関連商品・グッズ類の充実が、そのままお店の魅力アップに直結するもの。お店のお客さまの特性や商圏特性に合わせた商品揃えて、どうぞ来店数アップをお図りください。

『あのお店に行けば、
いつもニュースがある』

情報・イメージ戦略で 付加価値アップ

お客さまがバイクショップを選ぶときの条件の中で最近にわかに重要視されているのが「情報のたくさんあるお店」。商品情報、技術情報、イベント情報、レース情報、用品情報……などなど、なせいまのお客さまは、そんなにもたくさんの情報を求めているのでしょうか。

世はあけて情報化時代。とくにヤングたちはスポーツ、ファッション、グルメなど、生活をエンジョイすることにかけてはプロも顔まけの情報・知識をもっています。もちろんそれらの情報を駆使して何かを企てようというのではありません。情報・知識を持ってい



ることそれ自体に価値があるのです。この傾向は趣味の世界でとくにつよく、バイクなどはまさにその最たるもの。それだけに、情報の少ないお店は、お客さまにとって足を運ぶ価値のないお店となってしまうのです。

いまや、無ければ 不自然な情報提供

最新モデルの最新情報がいち早く入手できる、日曜日にヨーロッパのサーキットで行なわれたグランプリレースの様相や結果が、数



いつも新しい情報を求めてやってくるお客さままでにぎやかな「YSP長岡」さんのビデオコーナー。(左から3人目が森社長)

日のうちにわかる……「それがお客さんにとって何になる」などとおっしゃってはいけません。それこそが、情報化時代のバイクショップに欠かせぬ付加価値なのです。カット写真は、京都府長岡京市の「YSP長岡」さんの店頭。森正己社長は、4年前か

らビデオを中心とした情報提供で来店促進をはかってきました。「ビデオを使い始めた頃は、今のようには、今のようにデッキが家庭に普及していません。レンタルショップなどもまわりになかったの

■ヤマハが提供する情報ツール

(企業紹介)

- ヤマハのご案内
- ビデオ「WE LOVE YAMAHA」

(商品・技術紹介)

- 商品カタログ&ビデオ
- 用品カタログ&ビデオ
- サービスマニュアル
- 商品ポスター
- ジェネシス・ブック
- 記録映画「ヤマハOX66」
- 「ザ・クリエイティブ・チャレンジ」(ヤマハのモーターサイクル技術)

(モータースポーツ情報)

- レース速報
- レーシング・ポスター
- レーシング・カレンダー
- レースビデオ

(ユーザー向け情報誌)

- WAY/Y.E.S.S.ぶれす
- クループレス(YRSサーキットクルー向け)

(55mph関係)

- 55mphブック
- 55mphポスター
- 55mphカレンダー
- 55mphビデオ
- 55mphダイアリー
- 55mphグッズ



レースビデオ、商品ビデオに自店のイベント記録ビデオまで「YSP長岡」さんのビデオライブラリーは増えつづけている



「このことは、特別な購入目的がなくても若いお客さんが気軽に来店できる店づくりをする必要がある、ということですね。じゃあそのカギは何かといえば、やはりそれは「情報」ですよ。お金を出さずに入手できる魅力あるモノが情報。うちではこれからも情報の充実で若いお客さんの来店を促進していこうと思っています」と語っています。

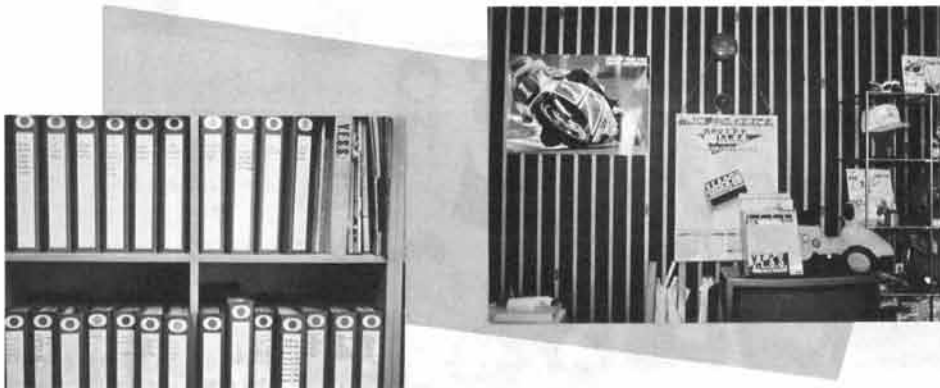
「じゃあ、もういらなくなつたのか」といえば、それは逆でそうした情報はバイク販売店にあるのが当たり前になっていくんですね。最近の例ではFZ400R、RZV500、DT200Rなどの商品ビデオがとくに喜ばれました。カタログで商品説明した後でビデオを見てもらったり、試乗がわりにビデオの走行シーンを見て納得してもらったり、ずい分有効に活用しています」

この4月にYSP店となつてからは、これまでのアダルト層に加えて20才前後のヤング層が急増してきたという「YSP長岡」さん。森社長は――

意図的な情報提供でお店の個人的なイメージづくり

さて、この「YSP長岡」さんのように情報の充実によってより多くのお客さまの来店を促進しようという販売店さんのために、ヤマハでは別表のようにさまざまな形の材料をご提供しています。

ヤマハという企業の姿やものづくりの姿勢をまとめた企業紹介ビデオ、世界の檜舞台で活躍するヤマハマシンとヤマハラライダーの活



躍をいち早く紹介するレースビデオ、またニューモデルの魅力とその走りの世界、遊びの世界を紹介する新商品ビデオ等のビデオ類。また今年で6号をかぞえるバイクの本「55mph」やYESスタップとYSP店のお客さまのためのユーザー誌「WAY」などの情報誌。さらにカタログや各種パンフレット類もお客さまにとっては貴重な情報。また最近では熱心なお客さまにとって愛車のサービスマニュアルも欠かさずこのできない情報ツールとなっています。

そして、これらツールを活用しての情報提供活動でとくに留意したいのは、これを通じてお店のイメージを最も効果的に演出していくということですね。

バイクに関する情報の宝庫のようなお店の演出。レーシングビデオ、レース速報、カレンダーやポスター等を使ったスポーツショップ的演出。さらに、ブック、ビデオ、カレンダー、ポスター、ダイアリーなど一連の「55mph」関連ツールを重点的に使って新しいバイクライフを提供するお店のイメージづくり。ユーザー誌「WAY」やYES関連情報を活用したお客さまとのコミュニケーションを大切にしてお店としてのイメージづくり……などなど、商圏やお客さまの特性を十分にふまえてお店のイメージをつくりあげていくこと。それが、単純な情報提供にさらに大きな価値を付加し、お客さまの固定化を促進することになるのです。



『あのお店に行けば、いつも
楽しく遊ばせてくれる』

イベント戦略で 付加価値アップ

「バイクのテクニクを初歩からきちんと教えて欲しい」「ツーリング以外にもいろんなバイクの楽しさを体験したい」「もっと思いつ切り走れる場所や機会を提供して欲しい」——
—— お客さまの間にうずまくこんな声に100%応えることができたなら、そのお店はお客さまにとってどんなに貴重な存在となることでしょうか。お店の付加価値アップ特集、最後のテーマは、こうしたお客さまの切実なニーズに応えるイベント戦略についてです。

ご承知のとおりヤマハでは、YRS・ヤマハライディングスクール等の普及活動やレジ

ヤースポーツを楽しむお客さまとお店の組織YESSを通じて販売店のみなさまに、自店イベントのひとつとして有効にご活用いただけるさまざまなイベント企画をお届けしています。

お客さまのバイクライフを 広げる、ヤマハ提供 イベントのかずかず

ツーリングに画期的な楽しさをもたらしたジェットツーリングやフェリーツーリングとしてバイクビレッジなどのYESS企画。また時代に即したスクール活動として人気の高いYRSサーキットランやオフロードYRS、さらには新感覚レーシングとして話題を呼ぶMP12レースやスクーターレースなど、ヤマハが提供するイベントはすべて、より幅広いお客さま同志の出会いの場であり、お客さまにとってバイクの楽しさを満喫しながら、より新鮮な情報や体験を得、さらに深くバイクライフを追求していただくというものばかりです。

それだけに、お客さまの側からすれば、こうしたイベントを絶えず提供してくれるお店はそのまま自分のバイクライフを広げてくれる貴重なお店として、来店頻度も飛躍的に増え、しだいに固定客として、さらにオピニオンリーダーとして末長いおつきあいを築き上げていくことにもなるのです。



この8月「Y.E.S.S. サマーフェスティバル・イン・フィスコ」に大挙して参加した「YSPと野」さんのお客さまたち

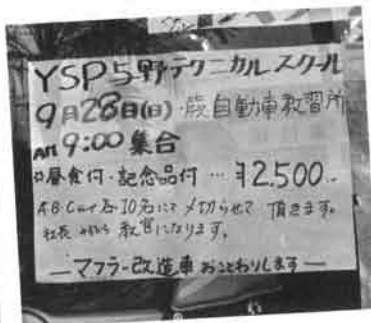


みずからも「バイク大好き人間」「私が思い切り楽しんでるんで、お客さんも連れていきたい」と高木社長



お客さまが自主的に書いていくツーリングノート。これを見てまた別のお客さまがツーリングのプランを立て、もうひとつのイベントができあがる……こうして特別な呼びかけなくともイベントの輪、お客さまの輪はどんどん拡大していく

Y.E.S.S. インフォメーションボードは、Y.E.S.S. イベントへの申込書でいっぱい



お店にはいつもこんな手書きのイベント開催告知ビラが……。「告知はこれだけ、あとはくちコミで、あつという間に定員です」とか



■ヤマハが提供するイベントメニュー

●YRS(ヤマハ・ライディング・スクール)

安全、確実に二輪車を操作するための、基本技術をマスターするスクールです。※販売会社及び営業所単位で開催しています。

●YRSサーキットラン

一般の高速道路では体験することのできない、中高速時のバランス感覚などを学び、同時に安全運転意識の高揚を図る教室です。※北海道スピードパーク(北海道)、スポーツランドSUGO(宮城)、筑波サーキット(茨城)、袋井ヤマハコース(静岡)、中山サーキット(岡山)、西日本サーキット(山口)の全国6会場で開催しています。

●オフロードYRS

走行テクニックとともに、オフロードの楽しさを理解してもらうスクールです。販売店さんでも手軽に自主開催が可能です。

●YBS(ヤマハ・ビッグバイク・スクール)

大型二輪の正しい運転技術の指導を行ない、大型二輪免許取得のお手伝いをするスクールです。※ヤマハテクニカルセンター(静岡県掛川市)で開催しています。

この他にも、二輪車の構造やメンテナンスを学ぶヤマハメカニカルスクールをはじめ、全国各販売会社および営業所で、役立つユーザー向け各種スクールを数多く開催しています。

●Y.E.S.S.バイクビレッジ

それぞれの場所から、それぞれのツーリングを楽しみながら、バイク仲間がひとつの目的地へと集合、親睦を深めあうイベントです。

●Y.E.S.S.サマーフェスティバル

北海道から九州まで、全国10会場において行なわれる、前夜祭あり、レースありのY.E.S.S.のメインイベントです。※毎年1回全国販売会社単位で開催しています。

●Y.E.S.S.ジェットツーリング

日本航空とヤマハのタイアップにより、北海道、沖縄へ、バイクと一緒に飛んでツーリングが楽しめます。また、YESS本部事務局が開催するバイクビレッジとドッキングの「YES S ジェットツーリングin北海道、沖縄」も大人気。割安料金も魅力です。※羽田、大阪、福岡の各空港から。

●Y.E.S.S.フェリーツーリング

カーフェリーを使って、仙台、大洗、東京、名古屋、敦賀の各港から、北海道へバイクと一緒に行けます。

●各種レース

YRS50を使ったMPI2レースやスクーターレースをはじめ、モトクロス、トライアルなど、各種レースも行なっています。※販売会社および営業所単位で開催しています。

「いいも、何がイベントのめざめざ」

ライディングスクールにツーリング、スクーターレースにモトクロス大会、さらにYES S ジェットツーリングやバイクビレッジ、サマーフェスティバル……とありとあらゆるイベントをこなし、シーズン中はほとんど毎週何かのイベントを開催したり、参加しているという埼玉県与野市の「YSP与野」さんも周辺のスポーツユーザーにとってその意味がきわめて付加価値の高いお店。高木幸雄社長は、こうしたイベントによるお店の付加価値アップをつぎのように語ります。



「イベントを話題に初めてのお客さん、普段あまり言葉をお交わさないお客さんともグンとうちとけることってありますね。『こんどこんど』

な催しやるけど、参加してみない」なんてね。いまの若い子ってちょっと冷めているというか、まわりでいくらもりあげてものつてこない部分ってあるでしょう。そういう人たちでも1度うちのイベントに参加して楽しさを知ってしまえば、店にもちよく顔を出すようになるし、次のイベントにも必ず参加しますよ。



それにしても最近、バイクは買ったけれども遊び方がわからないというお客さんが結構多いですね。イベント開催回数多きとオリジナル企画で、そんなお客さんにとってうちの店は「行けばいつも何かやっていて遊ばせてくれる店」というふう映っているんじゃないですか。これは何よりの差別化ですよ。

ですから、ヨソのお客さんが、うちのイベントに参加してそのままうちのお客さんになってしまった、というケースがずい分と多いんですよ。」

イベントからお客さまの輪が広がる

しかし、イベントの開催や参加には、それなりのノウハウやエネルギーも必要……と尻

ごみされてしまうお店も少なくはないでしょう。でもそんなお店にこそ活用いただきたいのが別表のヤマハが提供するかずかずのイベントなのです。

高木社長はつづけます

「イベントという最初は人集めに苦労するんです。でも何年かやっていると自然にお客さまが集まるようになる。というのも、バイクビレッジにして、ジェットツーリングにして、学校がやる強制的な行事なんかじゃない(笑)から参加したお客さんで悪くいう人はいないんですよ。」

その人たちの楽しんだ話が広がり、「よし次は自分も参加してみよう」とついでに参加者の輪が広がっていくんです。とくにYES Sの場合は、スタッフの一員なんだから使える特典はすべて利用しない手はない。バイクビレッジも、ジェットツーリングも内容から見たら参加費用はとも安いです。安いのを利用してバイク仲間の輪を広げる……そのへんのプラス・マイナスはお客さんが一番よくご存知ですよ。」



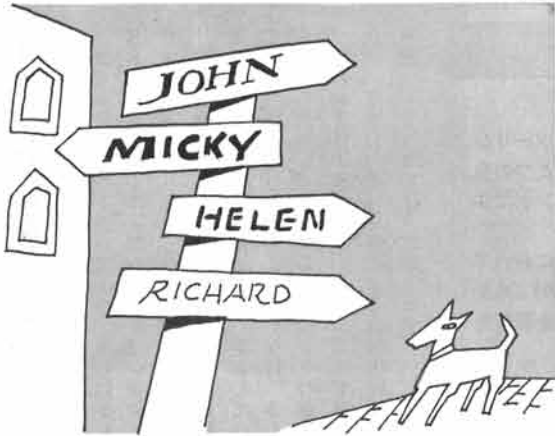


普段のお仕事や生活の中の、ちょっとした話題をお知らせください。ご商売に関するご報告、お客さまにまつわる話題、ヤマハやヤマハニュースに対するご意見ご希望など、どんなことでもけっこうです。写真やイラストも大歓迎です。

掲載ありがとうございます

富永勇一さん・38歳
(モトショップトミナガ/熊本市)

ヤマハニュース7月号のYES Sコーナーにうちのクラブを紹介していただき、みんなでもよろこんでいます。トライアルが好きで、今やシラカンスと呼ばれる、TYI 25.の頃から、10年以上もやっています。34歳のときになんとか国際B級に昇格でき



あんなお店、こんなお店
ごもむややかで、ありふれた毎日だけ...

つたりもします。

そんなとき、父さんがミッションの修理なんかやっているのを見ると、大変そうだななんて思ってもっと勉強しなくてはなんて感じます。

今は学校が厳しいので、オートバイはあまり乗りませんが、FZRやDT200Rなんかを思い切り乗ってみたいと思っています。平選手とまではいかなくても、あれぐらい走ってみたいですね。平選手に憧がれていまして、サインなんかもらえたらうれしいのですが？

長崎県の五島へ一度遊びにきてください！

山脇明雄さん・30歳
(奈良尾サイクル/長崎県南松浦郡)

たのですが、トライアルは年齢を超えて楽しめるモータースポーツですし、クラブを通じて若い人たちと交流もでき、これからも思長く続けていきたいと思っています。ちょっと趣味が先行しちゃって、商売の方はいま一歩という感じですが、とても楽しく毎日を送っています。



夢はYSP店の経営

父を目標にガンバリます

新井謙司さん・16歳
(新井輪店/群馬県富岡市)

家がオートバイ店なので、小さい頃からずっと父の仕事を見ていたためか、僕の将来の夢はYSPのようなオートバイ店を持ちたいということなんです。ですから今行っている高校でも、エンジンの組立や分解などの勉強をしていますし、たまにですけれど休日なんかは、自分のバイクの手入れがてらに、仕事を手伝

オープン3年目、まだまだかけ出しですが、最近になってやっとお客さんもつきました。なんせ人口5000人弱の狭い島での商売ですから、50cc主体に地道にやっていくつもりです。今売れているのは『ニュースメイト』ですが、新しい物好きの陽気な人たちが多いので、島の道などを考えと力のある『エクセル』が売れるんじゃないかと、とても期待しているんです。

オートバイを使った遊びというのは特別なにもありませんが、1日かけてスクーターで島一周なんてこともできますし、ギャルも多くやってくるので(笑)、みなさん、一度遊びにきてください。みんな大歓迎してくれますよ。

剣道とトライアルで地域と交流

山本豊さん・56歳

(山手モーターズ/岡山県川上郡)

父は自転車店、私の代になってバイクを始め、いまでは27歳の息子と一緒に店をやっ



います。

地元の小学校で暇をみては子供たちに剣道を教え、店の近くに自転車のトライアルコースをつくって、今度はさらにうちの山にトライアルセクションまでつくってみんな楽しんでもらえるようにしました。大人も子供もそろって楽しめる場所をつくって、地域の人たちに私たちの商売をしっかり理解して欲しい、そんな思いでいろいろガンバっています。

ヤマハファンが集まる店です

狩野誠志さん・58歳
(サイクルセンター・カノ/宮城県栗原郡)

昭和2年に親父が始めた店です。いまでは28歳の息子と私の2人でやっています。私は40〜50歳という親父の代からのお客さんの相手、息子が若い人たち……自然と役割も分かれていくようですね。

ヤマハ車100%の店ですからお客さんの信頼も厚く、ヤマハファンが集まってくれます。またスポーツランドSUGOも近いので月に1度は必ずレース観戦ツーリングをしています。ツーリングで健全なライダーを育て、バイクの悪いイメージを無くしていきたい、そんな思いでつづけているんです。

お便りの宛先は

〒438 静岡県磐田市新貝2500
ヤマハ発動機(株) 広報室・宣伝課
「ヤマハニュース」編集部です

普及活動にみるヤマハらしさ



“より楽しく、より安全に”を合い言葉に、ヤマハは健全なモータースポーツの普及とレクリエーションの楽しさを広めてきた。それは多くの人々に、モーターサイクルの魅力を正しく伝えるためのヒューマンな発想による活動であった。

■ヤマハのスポーツ・イメージの原点は普及活動にある

ヤマハといえば、洗練されたなかにも必ずといっていいほどスポーティなイメージが浮び上がってくる。単なる技術力やデザインセンスだけでは、決して成し得ない。スポーツ感覚。それはモータースポーツや安全運転に対する長年にわたる地道な普及活動があったからにほかならない。

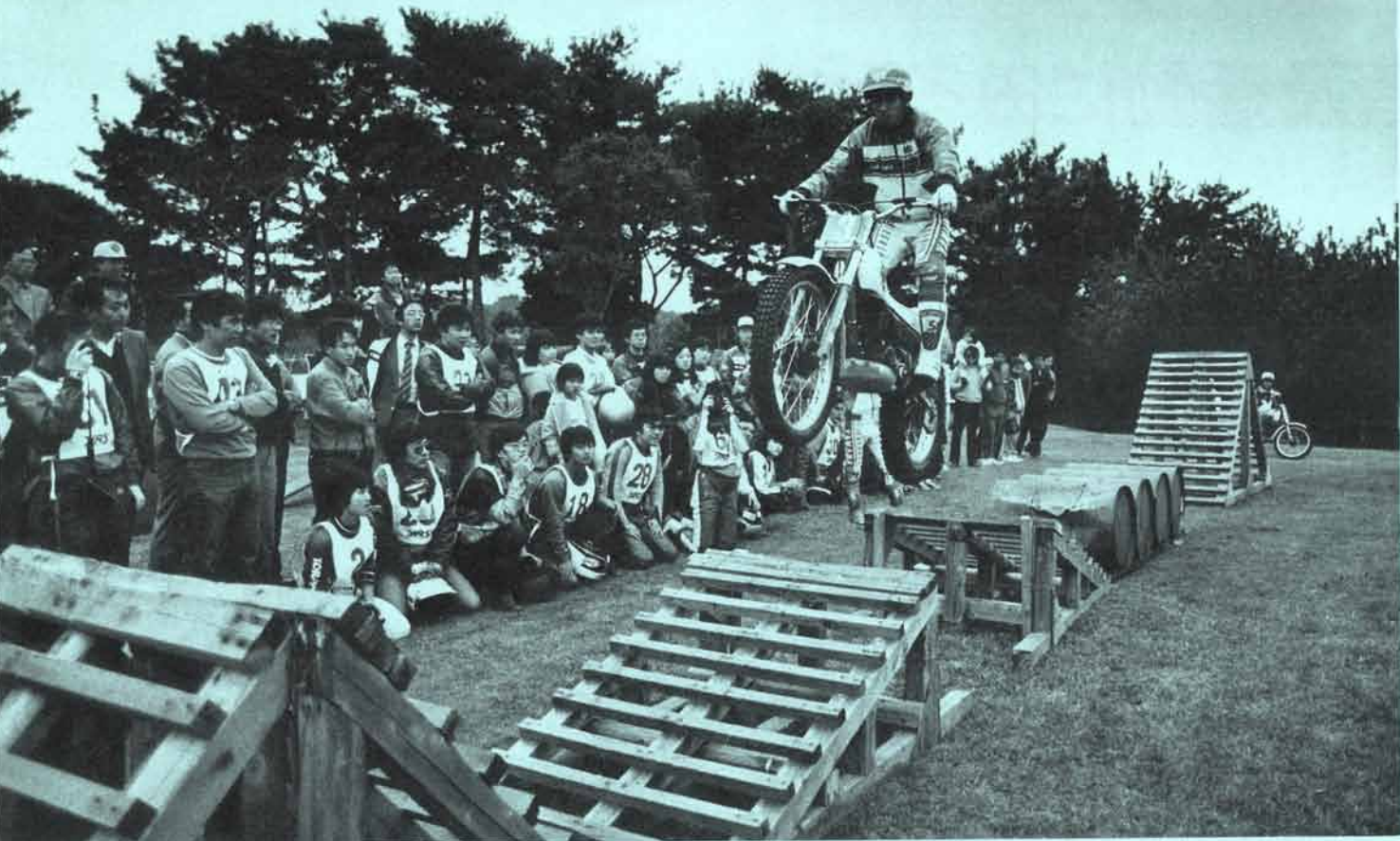
モータースポーツや安全運転普及活動という、何となくかたくなしいイメージがある。しかし、ヤマハが提唱するこれらの活動とは、ツーリングやレース、あるいはクラブ活動などそれぞれの分野での“遊び心の追求”。これを軸としてさまざまな普及活動を行なっている、ととらえるのが適切だといえるだろう。

普及活動はこれによってユーザー各位に、より深く、より幅広いモーターサイクルの真の魅力を理解してもらうことができる。単なる目先のことにとらわれることなく、地道に行なってきた普及活動はひたすらそれを目的に力強く展開されてきたのである。

ヤマハらしさ、というとすぐに商品や広告宣伝のセンスの良さを思い浮かべがちだが、実は普及活動がその舞台裏を支えている非常に重要なファクターであったし、これからもそうあり続ける。ヤマハにはそんな信念が伝統となっている。

いくら優れたモーターサイクルでも、存分にその性能を楽しめるチャンスと場所がなければ、それは単なる宝の持ち腐れと同じになってしまう。誰もがすでに理解していることとはいえ、チャンスと場所を具体的に提供し続けることは至難の業である。

ヤマハはそれをやってきた。“遊び心”を忘れることなく他にさきがけて展開してきた。活況をみせるYESS（ヤマハ・アースリースポーツ・システム）にしてもYRS（ヤマ



ハ・ライディング・スクール)にしても、長い時間をかけて育んできたSLクラブ活動や安全運転普及活動という下地があったからこそ、いま見事に花咲いたのである。

何といってもその記念すべきモーターサイクルといえは68年発表のDT1であった。DT1のデビューは、山野だけでなく街にも、ひとつのファッショントして迎えられた。これはとりもなおさず、人びとの遊び心を刺激する大きな魅力でDT1が備えていたことの証明であった。

しかし、やはり商品そのものが狙い通りの優れたものであっても、それだけでは、単なる一過性の単発的なヒット商品として終わってしまう。DT1は、その作り込みの徹底ぶりから、オフロードにさして興味のない人びとまで人気の渦に巻き込み、オフロード大好き人間としてしまった。

'69年を前後に湧き起った「トレールブーム」である。と同時にヤマハは殺到するユーザーに対して、単に売るだけでなく、DT1の魅力を引き出し、張り出すための「ヤマハ・トレール教室」を全国各地で開催しはじめた。

それだけではない。DT1のポテンシャルをフルに発揮できる場所、「トレールランド」を全国に誕生させた。

もちろんこれらの活動は、その結果として有力新人の発掘や育成の場となり、いずれ彼らが育った時には、憧れ、尊敬される人間像として世に送り出される。

真の普及活動とは、人が商品を創り、その商品が人を育む、こと。ヤマハはそんな理念を持って普及にいそしんできた。

正確に記すならば、トレール教室は'68年から展開された。日本にはまだモトクロスをきちんとスポーツとしてとらえる人はごくわずかであったし、林道や平原でのオフロードラでさえ楽しむ人は少なかった。だからたとえばR1、R3などのロードスポーツ車やメイトなどのビジネス車で、トレール教室に参加する人もたぐさなかった。

そんな暗黒模索の時代では、ある地方では

トレール教室はモトクロス教室のような内容であったし、また別の地域ではあくまでも林道をより快適に走れ、そしてジムカーナの講義内容を展開していた。

ヤマハはこうした教室を開催するにあたり、さらにモータースポーツ発展の基礎づくりとして、「TRショップ」を全国70店に設置。続く'71年には「SLクラブ」(スポーツ・レジャークラブ)を発足し、より積極的な普及活動に入った。組織だてでの普及活動はこうしてヤマハが先陣を切った。

頂点が高ければ高いほど、裾野は広くなる。ヤマハはモータースポーツの頂点である世界GPでも大活躍。'71年にはマン島TTレースで3クラスを制覇し、P・リードが2500ccクラスのチャンピオンを決める(TD2)。一方、モトクロスでは鈴木秀明、都良夫兄弟が全日本で大活躍を始めるなど、頂点にあるレーサーが活況を見せることで、一般ユーザーのモータースポーツへの関心は高まるばかり。こうして'72年にモトクロスがブームを迎えたのだ。

■より充実させた

「楽しさ」と「安全」の普及

モーターサイクルが好き、モータースポーツが好き、という人はこうした多方面にわたる普及活動によって、また新たな楽しみ場を求め始めた。ヤマハはこうした動向をしっかりとキャッチして'72年にはYGSF(ヤマハ・グランド・スポーツ・フェスティバル)を開催。モーターサイクル、モータースポーツが好きでたまらない人々の集いなど、かつてなかったことだけに各方面から関心を集めた。

'73年の第2回YGSFでは富士スピードウェイに9万5千人の人を集めることに成功。これはちょうど今日のYESサマーフェスティバルの前身としてとらえていいわけだが、はるか13年も前にこれだけ多くの人が参加したことは、とりもなおさず、それまでの普及活動の蓄積があったからにはほかならない。

「スポーツのヤマハ」。それも、遊び心から発展した健全なものとして、ヤマハはこのイメージを確立した。話は少し飛躍するがTZR250、FZR400、などのスポーツ車が高い人気を得ているのは単純にデザイン性や動力性能が優れているからだけではない。ヤマハが創立以来、レースとともに成長して現在に至っているその歴史が、ひとつの商品価値として認められているからである。

70年後半、モーターサイクルにも他の商品と同じように、価値感の多様化によってさまざまな要素が要求されてきた。その中でもっとも顕著だったのがスクーターの普及であった。ヤマハは50ccソフトバイク、パッソルの発売に当って原付免許教室を開いたり、安全運転指導を行なった。商品に付随するこうした活動は、テーマとして、「健全な二輪社会」を育成することが目的であった。より安全に乗っていただき、いつまでも乗り続けていただくためのヤマハからの願いであり、メッセージでもあった。

60年代後半に、DT1による「遊び心」でモータースポーツへの導入を図ったことは異なり、パッソル、パッソラでの活動では、モーターサイクルに興味のない人々へもダイレクトに普及を訴えるものでなければならぬ。

■モーターサイクルを より多くの人の「生涯スポーツ」に!

さて現代をみつめてみよう。やはり、今でもモーターサイクルは若い時だけの一過性のものなのだろうか。ヤマハは普及活動においてこの点に特に注意を払っている。

ヤマハは、より多くの人々のための生涯スポーツとしてモーターサイクルの普及を今、真剣に取り組んでいる。一昨年から展開されたYESのジェット機やフェリーを使ったツーリングへのいざないはその一例である。常に新しい「遊び心」を見つけて出して、二輪社会の育成に寄与する。ツーリングこそ最もべ

その第一の戦略となったのがテレビCFによる方法であった。70年前後にテレビCFでDT1が丘を駆けたシーンとは異なり、女性でも安全に乗ることができるとアピール。そして各販売店にいられたお客様に、安全な乗り方を指導する、という方法。

現代のモーターサイクル事情は数年前とは激変して、まさに混迷をきわめている。ユーザーの「普及活動」に対する欲求も刻々と変化している。たとえば安全運転指導においても昔のような画一的な教え方ではなく、それぞれの個性に対応したキメ細かい指導が必要となっている。

ユーザー自身が今、自分は何を求めているのかをはっきりと自覚しているから、情報や技術を提供する「普及活動」のスタッフたちは、柔軟な姿勢でこれに取組まなければならないのである。

このキメ細かな対応ができてこそ、ユーザーに対して、モーターサイクルは生涯スポー



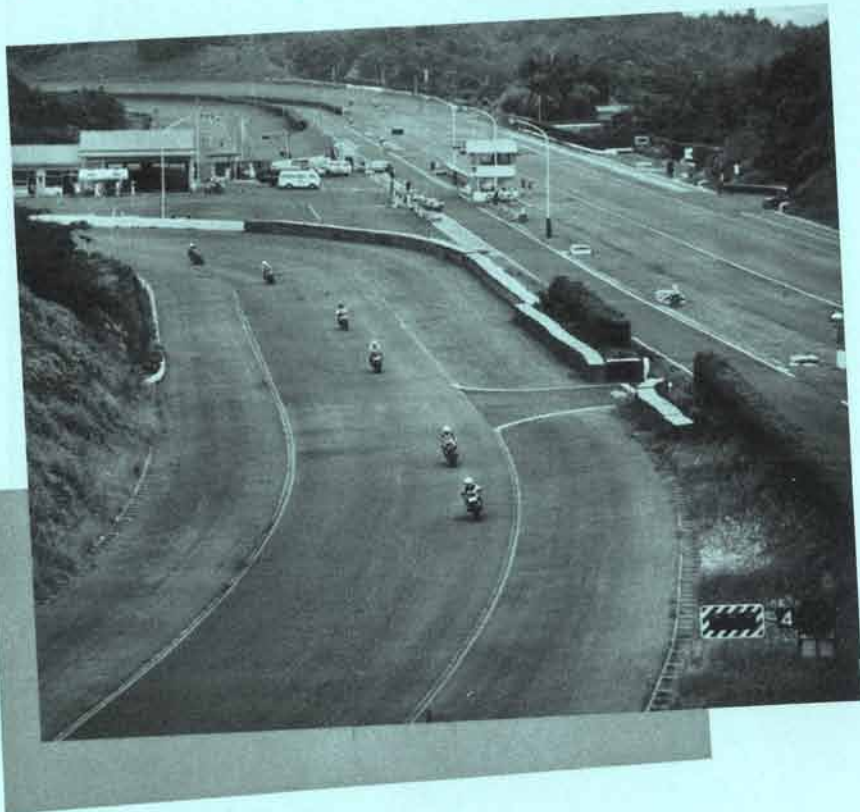
ーシッくなスポーツなのだ、ということをやマハは主張しているといえるだろう。

そしてもうひとつ。普及活動にたずさわるスタッフたちのスピリッツにも「遊び心」が常に宿っていることを知っておいていただきたい。そもそもモーターサイクル好きで、そもそもがレース好きである。モーターサイクルの楽しい話題作りのためなら、労を惜しまないスタッフばかり。「遊び心」を地でやっているからこそ、普及活動にも熱が入り、かつてのSLクラブが、そして今のYESが

「ツ」を提唱することが可能となるのである。ヤマハの90年代へ向けての新しいヤマハらしさはこうして発展していこうとしている。

普及活動というと、一見新しきを感じさせず、その努力もなかなか見えてくるものではない。しかし、現在のヤマハがモーターサイクルのイメージをリードしつづけているのは、とりもなおさず、普及活動をどこよりも早くから、どこよりも徹底して行なってきたからにはかならない。単に技術だけでは大きな躍進はあり得なかったのである。

常に「遊び心」を求め続けたピュアなスピリッツ。それはヤマハのモーターサイクルにも普及活動の根底にも流れ続けていた。普及活動にみるヤマハらしきとはズバリ、失われることのない「遊び心」である。





売り手も買い手も楽しんで、 得をするからいいんですよ。

高見裕一氏 日本リサイクル運動市民の会

最近あちこちで「ガレージ・セール」とか「フリー・マーケット」という催しを目にします。普通の人が必要品を並べて売るだけのことですが、これがたいがい若い人で大にぎわい。売る方も買う方も主婦に限らず実にさまざま。それにその陽気なこと。「不要品の売買」というイメージからは遠くかけ離れています。

そこで、この種のイベントを最初に始めた老舗「日本リサイクル運動市民の会」を訪ね、そのわけを聞いてきました。

■双方にお得な価格を設定

まず、会の仕組みをご説明いただけますか。

「簡単に言うと、不要品が、必要な人に渡るようにするわけで、不要品を集めて公開しています。欲しい人は、直接その方と交渉することになります」

その手段が「リサイクルニュース」……「はい。他にも新聞や雑誌、キャブテンシス、テムなどいろいろあります。新聞は朝日、毎日、その他、この秋から読売新聞にもスペースができることになりました」

新聞の売ります買います情報もこちらの会から出ているんですか。

「ええ。新聞はこういった生活情報は持ってないんですね」

街のリサイクルショップは、売る人から

リサイクル情報満載の月刊リサイクルニュースは一般書店でも売られ、会員以外の読者も多い。



手数料をとりませんが……

「手数料はいりません。会の運営は、会費と新聞等への情報提供料、イベントの企画運営費——スーパーでガレージセールをやった場合はスーパーから費用をとりま——などでもまかなっています。会費は年間3000円。売ります、あげますの情報は会員でなくても無料で掲載します。買う場合のみ、会員の資格が必要です」

というのは、品物を提供する人がこの「リサイクルニュース」の原稿を作っていると考えからです」

「そうすると商売に利用する人が出てきませんか。」

「いるでしょうね。しかし、会には大体の価

格を決めたリストがあつて、これにあてはまらない場合は断っています。たとえば車ですと、業者は普通40〜50万円で引き取った場合、手入れをして100万円で売らうのですが、会ではそれを60万円で売ったらどうですかと言います。売る方にとつても得、買う方にとつても得になるじゃありませんか、という考え方なんです。こういった価格設定ですから、業者の方は商売にならないと思います」

■理想は理想、とりあえず楽しく

なるほど。始められた動機は……

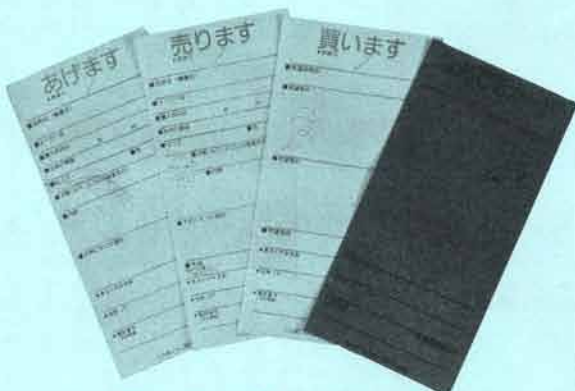
「私は大学を早退しておりまして(笑)、始めたのは大学3年のときでした。それまでに水俣や沖繩へ行つて、公害や自然破壊を目のあたりにし、どれもおかしなことだと思つていました。またその頃は、3畳1間のアパートで貧しい同棲生活をしておりまして(笑)、暑くてたまらんの扇風機も冷蔵庫もない。ある夜バイトの帰りにアパートの前の粗大ゴミ置き場が宝の山であることを発見し、以後病みつきになつたわけです(笑)。あちこちへ捨に行くんですが、行くのはどうしても夜、しかも捜す前につい、キョロキョロと人目を気にするんです(笑)。その時、捨てる前に、『不要品あります』の貼り紙をしてくれたらどんなにいいかと。日中、堂々と行けるですよ(笑)。」

ちょうどその頃でした、雑誌の小さな記事でアメリカのリサイクル運動の話を読みまし

●高見裕一氏プロフィール
昭和31年神戸生まれ。追手門学院大学経済学部3年のとき、学外サークルとして「関西リサイクル運動市民の会」を発足させる。リサイクルニュースの創刊、各種のイベントを成功させ、昭和52年10月、それまで個別に活動していた中部、関東のリサイクル運動市民の会と合同、全国組織になった会の代表となる。市民運動で食っていく」と公言して来たが、この一年でやっと人並みの暮らしができるようになったと笑う。経済企画庁の消費者問題専門委員会など20以上の片書を持つ。



新しい活動として、大型スーパーにコミュニケーションボードを設置し、広範囲に情報集収を行なっている。



て、コレタ!! と思つたんです」

「はア、粗大ゴミとの関係はよくわかりませんが、水俣というのがピンときませんか?」

「一般に不要品の流通が仕事のように思われていますが、考え方は、生活の仕方そのもの

を変えていこうというものです。水俣やその他の環境破壊が放置されるのは、やはりそれが時代の感覚だからだと思のです。だからそれを覚えていくには、人々の生活意識から変える必要があるのです。この点で、食品問題や福祉問題などもつながっています」

それで「リサイクルニュース」には宇井純さんの論文や有機農業の記事があるんですか。しかし、一般の会員の方もそこまで考えているんでしょうか。

「考えていない人が大半でしょう。しかし、それではないです。大段に理想をにかけてや



回を重ねることに規模を増していくというフリーマーケットやガレージセール。10月初旬には東京・大井競馬場(33万㎡)を使つての大規模なものも行なわれる。

るつもりありませんし、その必要もありません。先程も言ったように、生活を変えていければ良いのです。みんなが楽しくて得をするということが、大切なことです。

「リサイクルニュース」での売買に限らず、ガレージセールなどでも、みんな楽しんでますよ。売ってお金を得ることよりも、売る時に買手といういろいろやりとりできるのが一番面白いって言いますから」

■遊び感覚のフリーマーケット

ガレージセールやフリーマーケットにはどんな人が集まりますか。

「スーパのちよつとした空地でやるガレージセールは、売る人も買う人も30歳ぐらいのいわゆるニューファミリー層ですね。フリーマーケットはもうお祭ですから、20歳ぐらいのコが遊び感覚でやって来ます」

— そういったイベント情報をどうやって知るんでしょうね、若い人は。

「チラシをまいたりしませんから、ほとんどが「リサイクルニュース」や新聞、雑誌で見ているようです」

— 新聞や雑誌の力は大きいですかね。

「ええ。まあ、タダで広告してもらっているといえます(笑)。しかし、それも私達の会が営利団体ではないからですよ。それと最近はずいぶんようになってきました。マスコミでよく取り上げてくれます」

— そうですね。ビッグコミック誌までが取り上げているのは驚きました(笑)。

「念のために言いますが、「リサイクルニュース」もよく読まれているんですよ(笑)。これは読むだけでも楽しいですね。他人の生活の一端が表われているんですから、のぞき感覚をくすぐるところがあるでしょ。

会員に送るだけでなく、書店などにも置いてあるので、一般の人も買えます。紀伊國屋書店なんかでは、200部ぐらいはすぐ売られるそうです」

— 失礼しました(笑)。最近は何物に対する考え方が変わってきてるんじゃないかと思いますが、どうでしょう。

「特徴的なのは、もつたないという感覚がないことです。私も含めて団塊の世代から下の人は、もつたないから物を大切にするといい発想はしません。それより物を活用することを考えます」

私の母は包装紙やヒモを全部とっておくわけです。アイロンの余熱でシワを伸ばしたりして(笑)。私がヒリヒリ破って開けると「なんてもつたない」とくる(笑)。かといって使いたくない。押し入れの半分以上はそんなものが占領してると。バカじゃなからうかと思えますね(笑)」

■使い捨て時代は終わった

— もっと若い層はどうでしょうね。

「20代の前半になるとちよつとわかりませんが私の感覚について来れないのと同じで(笑)先日、「ヒースポット」という、洋上で、ごく真面目にいろんな社会問題を勉強しようという船に乗ったんですが、彼ら、平気で食事を残すんですね。捨ててしまふわけです。食べないならいらぬと言えはいいのに、自分の前に並べただけ並べて、「あ、やっぱり食べられない」ってんですから。私は、いくらなんでもそれはもつたない(笑)と思うんです」

これは感覚というよりしつけの問題でしょう。アジアの貧困やアフリカの飢餓を考えようという若者達にしてこれですからね。わかりません、私には(笑)」

ガレージセールなどに集まる人はどうなんでしょう。

「この間、高校生がクラスごと、40人ぐらいで出店してきました。学園祭に向けて映画作りの資金がほしい、と。各家庭から10品ずつ持ち出して来て、ワイワイ言いながら売ってる。こういう感覚です」



物の有効活用という意識から、ヤングの出店も多い

— 今後、物に対する考え方はどう変わっていくのでしょうか。

「大量生産の使い捨て時代は、もう限界にきていると思います。オートバイだってそういう面であるでしょ」

性能より個性化がより求められる一面が。今やリサイクルショップにもD・Cブランドが入りこんでいますが、買う人は、イッセイ・ミヤケの店でイッセイの服を買うよりいいって言います。誰かが1年着て、3回洗ってある、自分だけのイッセイだってわけですよ。それは1着しかないんですね、世界中に。

会のことでは、電車シルバーストにならないように、と考えています。つまり優先座席があることが大切なのではなくて、席を譲る精神が大切なんです。形だけしかりできて、内容がなくなつたなんてことのないようにしたいと思います」

ユーザーのバイブルとして読まれ、市場のオピニオンをリードしている2輪専門誌。販売店さんにとっても生きた情報満載の2輪専門誌の中から直接、間接にご商売にお役立ただけそうな記事をピックアップし、毎月お届けしています。

くちコミ起爆剤



10月発売号の2輪専門誌の中から、今月は3つの記事をご紹介します。まず最初は新登場のYSR 80の紹介記事。忠さんこと鈴木忠男氏のインプレは、モトチャンプ誌

ゴキゲンパワーのハチジュー

と、津保川カートランドでの試乗記が紹介されています。記事①

また別冊モーターサイクリスト誌のミドルクラスのライバル車の比較試乗企画の中に登場したFZR 400は「一般道のすべてのコーナーで」

文句のないM/C

という高い評価を得ています。記事②

一方、販売店さん店頭での話題としてちよつと気になるのが、レディスバイク誌の読者投稿欄。

ステキなお店でバイクのとりこ

というタイトルの女性スクーターユーザーの声です。

記事③

記事①

ガツハツハ、YSRがスケールアップしてハチジューだとさうつれいね。オレっちぐらいの団体だと、ゴジューのパワーじゃ、やつぱしもの足りない。その点、こいつはパツチン。ワンランク上の走行フィーリングが味わえるってわけだ。だから町中はもちろん、カートコースでのカッ飛びが、グツとオモシロクなつたぞ。なんてつたって、立ち上がり加速が、ゴジューとはだんちがいて小気味いい。

オレっちが、津保川カートランドを攻めてみたら、アツサリ40秒台が出た。てことはだ、あの軽量スリムなオクムラのカトくんが、ゴジューのYSRで出したベストタイムとほとんど同じ。つまり、オレっちとカトくんとのテクニクが、まあ、タメを張つてると考えれば、体重差の約20kg分を、ハチジューのパワーがカバーしてくれちゃつてるわけだ。

このパワーをフレームにシッカリとホールドするため、フレームは、アンダーパイプが追加されている。つてのが、ゴジューとの大きな違いだ。な。そんなだけじゃねーぞ。ゴジューにはなかったタコメーターがついてる。1万2000rpmまでまかせとけてんだから、ニクイぜ。

(後略) (モトチャンプ10月号)

記事②

要するに、同一クラス随一といつてもいいハイパワーもさることながら、足回り、タイヤを含めたバランスにおいて、FZR 400は非常に優れたものをもっている。さらに、その高剛性フレームがすべつていい方向に作用しているのが特

筆できる。「クロードのサーキットは別にして、マン島などの先の読めない場所や、一般のワインディングロードなどでは必ずしも高剛性がベストとは思つていなくつたけど、ちよつと考えを改めたほうがいいかも……」(新井)というように、タイヤ、サス、そして車体と、それぞれが正確に作動し、かつダイレクトにライダーに伝えてくれるのがFZRの最大のよさとなっている。

FZRは、まず第一に人間がコントロールするものだ、ということに気がつき、実践している数少ないM/Cといえる。だからこそ、相当速いスピードレンジでも不安なく、またなにかあつても十分に対処できるだけの余裕を与えてくれるのだ。

「だいたい、一般道の場合全部のコーナーで文句のないM/Cなんて考えられないものだ。その点FZRは文句なし、といつてもいいんじゃないか」(新井)というように、コーナリングの自由度は非常に高い。それが「いろいろな走りに関するトライができる。しかもちゃんと技量の差が出るため、腕を上げるためにもいいM/Cだ」(新井)という特性を生み出している。

(別冊モーターサイクリスト10月号)

私、NEWサリアンを愛乗している、I LOVE BIKERの、18歳です。現在、某ウッド屋でアルバイトしながら、中免取得の資金をせつせと貯めているところ(TZRに乗るのが夢です)。

E. になつていきさつをお話しします。

通つていられるうちに、いろいろなことを相談したり、差し入れ持つていって、一緒にお茶したり……。友達の間も、広げることができました。ついこの間も、おじさまのFZR 400にタンデムして、ツーリングに行つてきました。峠のコーナーでふり回されて、腰が痛くなつたけど、とっても楽しかつた。この人たちと出会えてよかつた、心から思つています。

♥東京都・ISAOKくん命っ娘 (レディスバイク10月号)

発端は、所沢街道沿いにある、モーターサイクルショップ「KIYO MIIYA」。原付免許を取るため、そのお店で自習カセットと教本を借りたんです。

2回目の試験で余裕で合格、晴れてお借りしていた自習セットを返しに行き、すぐにサリアンを購入しました。そして、毎日のようにお店に顔を出すこと3か月……。もうスツカリ、ファミリリーちゃつてます。

ホントにアツトホームなお店で、とっても愉快なおじさまと、ユニークで優しいおばさま、そして足が長くてカッコイイ20歳のお兄さんが迎えてくれます(恋人募集中だそうです。私はフラレましたが)。

通つていられるうちに、いろいろなことを相談したり、差し入れ持つていって、一緒にお茶したり……。友達の間も、広げることができました。ついこの間も、おじさまのFZR 400にタンデムして、ツーリングに行つてきました。峠のコーナーでふり回されて、腰が痛くなつたけど、とっても楽しかつた。この人たちと出会えてよかつた、心から思つています。

情報スクランブル

お忙しい販売店さんのための情報アンテナ

BOOKS

● 走ることの素晴らしさ、ここに『ほくの素敵な仲間たち』

前著『ほくのキラキラ星』で、多くのライダーの心をとらえた中沖満氏が、今度はバイクを通して知りあつた多くの仲間たちとの思い出を書き下してくれました。飾り気のない文章の中に、時代を築いてきた名車とそれを取巻く素晴らしき仲間たちとのエピソードが、ちよつとノスタルジックに、そして感動的に語られています。秋の夜長にびつたりの一冊、ぜひ一読ください。

中沖満著／グランプリ出版 ¥1000



● 地図とガイドのドッキング

『ドライブマップ・ドライブマップ』

ドライブマップといえは普通は地図が主体、ところが、このドライブマップの場合はそんな既成概念を一切無視した編集で、どちらかといえばタウンガイド的な内容となっています。でも、これが意外に使いやすい、レストランやベンションの案内からガソリンスタンドの場所までが明記されていて、ツーリング計画に

はもつてこのマップとして仕上がっています。ちよつと惜しいのは、まだ東京を起点としたものしか出版されていないこと。

主婦と生活社発行 ¥550



WAVE MUSIC SENSOR

秋をテーマにした名曲の共通点といえば、なんといってもロマンチックなこと。ライダーといえばその見てくれとは裏腹に、ロマンチストが多いもの。秋だからこそ堂々と聞けるロマンチックな曲をBGMに流し、ツーリング後のひと時を落ち着いた気分にあびたってください。

● 健在ポール・マッカートニー

『PRESS TO PLAY』

(トランス・レコード)

ビートルズの頃と比較すると、ちよつとオジサンぽい顔になってきましたが、まだまだ元気なポールのニューアルバムです。グツと若返った



サウンドと、いつもの甘いポール節が聞きものです。

● シブさが素敵

『No Guru, no Methodo, no Teacher』

(フーカル・レーメン・レコード)

こちらもポールに負けず、オジサンががんばるのヴァン・モリスン。一時は引退のウワサもありましたが、またもうれしいニューアルバムをリリースしてくれました。秋にピッタリ、しみじみと聞けるシブさが売りの一枚です。

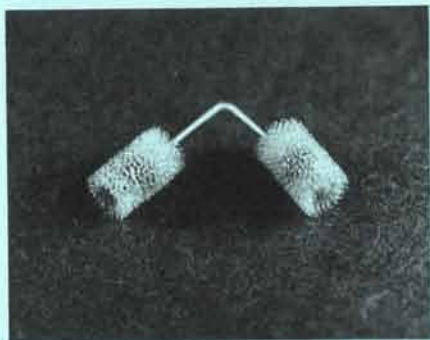


COMMODITY

● ツーリングにひとつ

『ハナシャット』

林道ツーリングやエンデューローレ



ースなど、オフロードを走った時のホコリに苦労したことのある方は多いことでしょう。そんなホコリを一発でシャットアウトするのが、この『ハナシャット』です。鼻孔へ直接吸入するタイプなので、フルフェイスヘルメットを装着したときもジャマにならず、しかも手軽な使い捨てタイプです。この他にも、花粉症の方やホコリの多いビッドで働くサービスマンの方などにも有効です。

お問合せ 東京商事株 03 (366) 1151 / ¥950 (6本入り)

● なんとタンクから炎が

『電子バイクライター』

安価なものから高価なものまで種類が多く、コレクターも多いといわれるライターに、なんとバイクの型



をしたものが仲間入りしました。小型ながらも重量感があり、レシーナ仕上がりを見せ、テーブルの上に置けば注目されることウケアイの楽しいグッズです。お客さまへのプレゼントにも最適です。

お問合せ 株サンライフ 0473 (45) 4033 / ¥1800

EVENTS

● 迫力満点の大空中戦

『'86ジャパン・スーパーバークロス』

'82年に国内で初めて開催され、日本中のバイクファンを興奮のるつぽに巻き込んだあのスーパーバークロスが4年振りに再度開催されます。前回同様、本場アメリカで活躍する多数の一流ライダーの来日が予定されているため、今回も日米ライダーのスーパーテクニクによる迫力いっぱいの空中戦が期待できます。

日時 / 11月30日 会場 / 後樂園スタジアム 問い合わせ / '86ジャパン・



スーパーバークロス・チケットセンター 03 (498) 6666

9歳～15歳のちびっ子、16歳以上の免許未取者の参加も可能に！ モータースポーツの門戸を 飛躍的に広げた“Bライセンス”

モータースポーツの底辺拡大のための活動を通じてスポーツバイク市場の健全な基盤づくりを推進しようと、今春からスタートした日本モーターサイクル協会(MFJ)の新活動。二輪業界あがてのこの活動を、その中心となる販売店のみなさまにしっかりとご理解いただくためのコーナーです。

今月はその第3回、MFJ新活動の骨子でもある“Bライセンス制度”についてです。



Q 最近よく耳にする“Bライセンス”とは一体なにか？

A モトクロス、トライアル、ロードレースなどMFJの公認競技会に参加するためには競技ライセンスが必要なことは、みなさんご承知のとおりです。そしてこの競技ライセンスの取得には、これまで運転免許の所持が要件とされてきました。つまり、これまで原則として16才以上の運転免許を持つ人しかMFJ公認競技会に参加できなかったわけです。

これに対して、免許年齢以下の年少者や運転免許を所持していない人でも、モータースポーツを楽しみたいという人にはもっと広く門戸を開放しようというのが、今春からスタートしたMFJ新活動の骨子で、そうした人びとに発行されるのが“Bライセンス”なのです。

Q その狙いとするところは？

A いうまでもなくこれは、健全なモーターサイクルスポーツを通じて青少年の心と身体を鍛え、交通のルールやマナーを普及しながらあわせてテクニックの向上をはかり、モータースポーツの底辺拡大を狙ったものです。

これにより9才以上16才未満の免許年齢以前の人たち、また16才以上でも3ナイ運動

などさまざまな理由で運転免許を取得できずにいる人たちのライセンス取得、競技会参加が可能となったわけです。

こうした画期的なシステムだけに、その運用に当っては、現行の運転免許制度その他を尊重しながら、正規の講師による、安全な施設での正規の講習会の受講が義務づけられていることはいまでもありません。

Q それが“Bライセンス”講習会か？

A そのとおりです。MFJ承認行事としてMFJ共済保険制度の適用のもとに、MFJが認定した講師によって行なわれる講習会です。

Q その“Bライセンス講習会”を受講してBライセンスを得るためには？

A 9才以上16才未満の方、また16才以上で運転免許を取得していない方のライセンス取得に、この“Bライセンス講習会”の受講が必要なわけですが、受講に当ってはまず各県協会の個人会員(会費2000円)となる必要があります。また講習会の受講料金は主催者によって異なりますが、修了後発行されるBライセンス料金は1500円です。

Q Bライセンスは全競技種目について設けられているのか？

A いえ、これというBライセンス制度とは、モトクロス、トライアル、ミニバイク(スクーター、スポーツバイク)に適用されるものでロードレースは除かれています。

Q Bライセンスは、9才以上16才未満の人も16才以上の人も共通か？

A いいえ。9才以上16才未満の人に与えられるのは“限定Bライセンス”といわれるもので、参加できるのはモトクロスの場合50ccと80ccのプロダクションクラス、また80cc以下のモトクロスサーキットクラスだけです。トライアルの限定Bライセンスでも小学生は80cc以下、中学生以上は125cc以下。ミニバイクでもN(ノーマル・スクーター)S(ノ

ーマルスポーツバイク)いずれも50cc以下と規定されています。

これに対して16才以上の方は、講習会が済むと“Bライセンス”か“ノービスライセンス”か、いずれか好きな方を選択することができ、参加クラスにも特別な制限はありません。

Q 16才以上の方が、“Bライセンス”と“ノービスライセンス”のいずれかを選択できるというのは？

A これは、モータースポーツの楽しまれ方が非常に多様化していることに対応するもので、女性など趣味としてのモータースポーツをエンジョイしようという人と、スポーツとして取組み国際A級ライダーをめざそうという人たちを区別したものです。これによって、Bライセンスを、ヤングからアダルトクラスまで幅広い層の人びとの健康的なレジャースポーツの場としようというわけです。

Q 講習会は、どのような内容で行なわれるのか？

A 規定では2時間以上の講義と2時間以上の実技が義務づけられています。講義では、MFJ国内競技規則や講習会テキストを使ってルールやマナーの解説が行なわれ、実技では、ライディングの基礎技術の講習が基本となっています。

●
 なお、11月30日、東京・後楽園球場で行なわれる‘86ジャパン・スーパークロス’でもエキジビションとして年少者たちによるモトクロスレースが予定されていますが、これは各地から選抜された“限定Bライセンス・ライダー”によるもの。Bライセンス制度は、こうして早くも確実な普及をみせています。その中でも、年少者のしつけ教育、モーターサイクルスポーツを通じての人間教育に重点が置かれています。





若さいっぱいの走りでデビューレース完全優勝を飾った川崎智之と'87YZ125

■全日本選手権モトクロスシリーズ A級1年生・川崎智之 '87YZ125のデビュー戦を パーフェクトウィーンで飾る!

9月6、7日、兵庫県加西市のエキサイトリング・モータースポーツ加西で行われた近畿モトクロス大会でシリーズは第8戦を迎えた。
この日は先の青森大会で登場した

'87YZ250にひきつづいて、'87YZ125がデビュー、ファンの注目をさらった。そして、この注目のレースで、'87YZ125を駆るルーキー川崎智之が大健闘。第1ヒートは



スタートから猛然とダッシュしてトップに立つとそのままの勢いで30分+2周を走り切つて優勝。つづく第2ヒートでも川崎は好調で、同じ'87YZ125の田淵武と好バトルを展開。後半にトップに立つとそのままチェッカーを受け、みごと両ヒート完全制覇を達成した。

完勝の川崎と好走した田淵。連続するジャンピングスポットでは明らかに速さのちがいを見せつけた2台の'87YZ125が、ニューYZのハイポテンシャルを立証した1戦であった。なおこの両ヒート優勝で、川崎のシリーズポイントは94点。トップ吉賀吉信に16点差と迫り、A級1年生チャンピオンへの期待を集めている。

10月のレーシング・カレンダー

- 10月5日
▼TBCビッグロードレース・SUGO
- ◆全日本トライアル⑦・中部
- 10月12日
●全日本モトクロス⑩・日本GP・鈴鹿
- 10月19日
◆全日本トライアル⑧・近畿
- ♥'86ジャンカー・トグラブリ・SUGO
- 富士GCC④・FISCCO

■全日本選手権トライアルシリーズ 伊藤敦志十TY250Rの健闘つづく

トライアルの全日本選手権シリーズでは、TY250Rを駆る伊藤敦志が依然健闘をつづけ、タイトル獲得をめざしている。

8月24日、北海道夕張市のマウントレースイ国際スキー場で開催された第5戦で伊藤敦志とTY250Rは、わずかに点差で惜しくも2位。しかしこの時点で待望のランキング首位進出を果し、後半戦への期待をつないでいた。

そして迎えた第6戦・東北大会は9月7日、山形県の栗子国際スキー場で開催。注目の伊藤は1ラップ目ライバル山本昌也と同減点の首位、しかし結果的に2位に終り、シリー

■'86富士グランチャンピオンシリーズ OXX66、66、FZZGGC2連覇

ヤマハレーシングエンジンOXX66の登場で人気急上昇の'86富士グランチャンピオンシリーズは、9月7日で第3戦を迎えた。

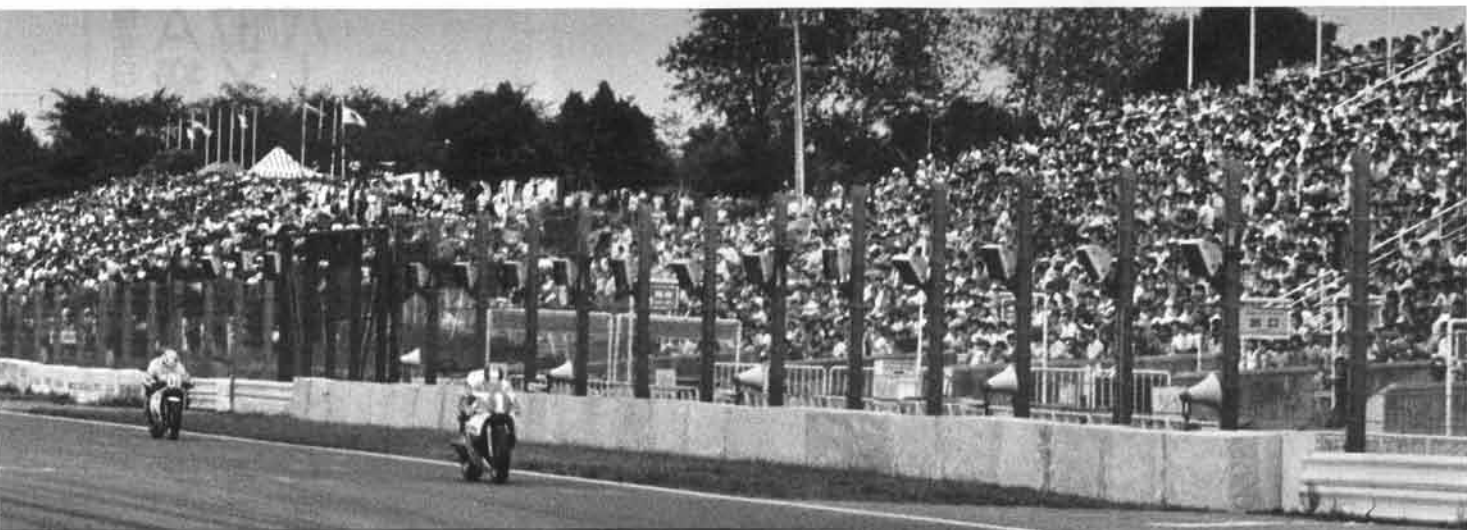
この日は、今季最高の22台がエントリー、うちOXX66搭載車は10台を数えた。各車が猛暑に苦しむ中でOXX66の開発ドライバー、G・リースが1分19秒49のコースレコードでポールポジション。しかし、決勝ではスタートで出遅れたリースに代わって同じOXX66の松本恵二が1周目からトップに進出。安定した走りでも40周を走り抜き、追いつがる星野一義以下をおさえて、今季GC初優勝。6月の第2戦のG・リースにつづいてOXX66のGC2連覇を達成した。



ライバル星野をおさえて今季初優勝の松本恵二（マーチ86J/ヤマハOXX66）。ヤマハレーシングエンジンのハイポテンシャルは、このGCで、またF2シリーズですっかりファンの間に浸透してきた



ズポイントも102点。ランキングも再び2位に後退してしまつたが、首位と僅か2点差とあつて、終盤戦の注目を集めている。



'86全日本選手権シリーズ第11戦・ 第23回日本グランプリロードレース



1シーズンの世界GP挑戦の成果を余すところなく披露して観衆を魅了した平。その走りも一段とキレ味を増している

今シーズンの最後を飾る日本グランプリロードレース大会が、9月13、14の両日、三重県・鈴鹿サーキットに7万人の観衆を集めて開催された。とくに今大会は、来年3月に同サーキットで開催が予定されている世界

平+YZR500 ついにガードナーを破る!

A500

初のフル挑戦を展開した世界GP 250ccクラスの最終戦で劇的な優勝をなしとげ気合十分の平忠彦が、約半年ぶりにYZR500で登場するとあって注目された500ccクラス。その平は、13日に行なわれた2

選手権・日本グランプリロードレース大会の前哨戦として注目されたもので、それだけに250ccの世界チャンピオンC・ラバートはじめ世界GPライダーが大挙出場、各クラスに見ごたえ十分の好バトルが展開さ

れた。こうした中でヤマハラライダーは、500ccクラスの平、250ccクラスのラバートとメイン2レースを制覇、世界GP2クラス制覇でもり上がった'86シリーズにさらに華を添えた。

回目の予選で2分16秒218のコースレコードを樹立。絶好調ぶりを示してポールポジションを獲得した。これに対して最大のライバル、今季世界ライキング2位のW・ガードナーは、予定されていたTT・フィークラスへの出場を急擬とりやめ、500cc一本に的を絞って、スズカV10に万全の態勢をしいた。

決勝では、木下恵司、ガードナー、八代俊二のNSR勢が好スタートを切ってレースをリード。しかし平は2周目のヘアピン手前で2番手に浮上、先行するガードナーを追い始めた。ガードナー対平、昨年3月のピク2&4からつづいているマッチレースの5度目の開始である。しかし、貴重な世界GP体験で急成長をとげた平の走りは、過去4回とは一変。3周目のシケイン手前で早ばやとガードナーをかわしてトップへ、この瞬間大観衆から拍手とどよめきが沸きあがる。平対ガードナーのし烈な首位攻防はその後も6周目に3回、7周目に2回サーキット全体が興奮のルツボと化す中でさらに8周目に1回、13周目に2回、14周目に2回……と計11回もつづけられ、結局、大観衆が総立ちになって見守る



表彰台中央から半年ぶりに日本のファンの声援に応える平



2年ごし5度目の対決で世界2位のライバルガードナーを下し喜びにわくヤマハピット

中で平が100分の34秒差でガードナーを下し優勝。ガードナーのスズカV10を阻止した。

平選手帰国インタビュー

サンマリノは気合の勝利!



最終戦でついに優勝をなしとげた感

日本GPを2週間後に控えた8月29日、世界GP250ccクラスにフル挑戦をつづけていた平選手が、最終戦・サンマリノGP優勝というデッカイお土産を手に入れた。

ケガもあり緒戦から苦しい戦を強いられていただけに、最終戦で、しかも一周目の28位からの大逆転優勝とあって報道陣の関心度も最高。成田空港での記者会見の中から平選手の喜びの声をお届けしよう。

日本GPを2週間後に控えた8月29日、世界GP250ccクラスにフル挑戦をつづけていた平選手が、最終戦・サンマリノGP優勝というデッカイお土産を手に入れた。

想は?

平 とにかく緒戦のアクシデント以来不調がつづいていたのでこの勝利は最高に嬉しい。マモラがレース後抱きついて自分のことのように喜んでくれました。

最終戦に的を絞っていたのか?

平 いや、自分がそれまでできなかったこと、また今年体得したものを全て出し切ってやってみようと思っていただけです。メンタル面、テクニック面の両方ですね。特に走りの点では前半から速いライダーについていけなかったという課題を少しでも克服しようと、毎週、全コーナーでいろんなトライをしながら走りつづけてました。

シリーズ全体としての満足感は?

平 自分としてはもっと高いところに目標を置いていたので満足はしていません。今シーズンとくに嬉しかったことは?

平 優勝以外では、日本のファンのみなさんからたくさん励ましの便りをいただいたことです。毎週10通はありました。本当にありがとうございます。

総立ちの観衆の大歓声の中でトップでチェッカーを受ける①平とY.Z.R.500



A250 独走ラバード 格段の速さで世界一の実力を披露

この日のもうひとつのメインレース国際A級250ccクラスには、YZR250で'86ワールドチャンピオンに輝くC・ラバードが出場。日本初登場のベネズエラの火の玉男は、YZR250を駆って、予選からスバ抜けた速さをみせ250ccであわや2分20秒の壁を破ろうかという2分20秒493のコースレコードをマーク。決勝レースでも2位以下に5秒の大差をつけて圧勝。陽気なチャンピオンぶりを日本のファンに披露して人気を集めていた。



格段の速さでワールドチャンピオンの実力を示したラバードとYZR250

C・ラバード選手 来日インタビュー 最高のマシンと闘争心が チャンプの条件

一方、9月9日には静岡県磐田市において日本GP、フジスーパースプリントレースに出場のため来日した'86ワールドチャンピオンC・ラバード選手の記者会見が行われた。

YZR250の印象を?

ラバード メカや性能に対して満足と不満足とかは全くない。とにかく私がファクトリーマシンに乗れることに最高の満足を感じている。世界GPでもファクトリーマシンに乗れるのは3人程度。その1人として私を選んでくれたヤマハの信頼に対して、チャンピオンというカタチで応えられたことは最高に嬉しいことだ。ファクトリーマシンは、最新のテクノロジーを結集した最高のマシン。来年はまた新しい技術ができ、もっと素晴らしいマシンとなることだろう。

世界GP250ccでチャンピオンになるための一番の条件は?

ラバード 良いマシンを持つこと。それとライダーはアグレッシブであること。とくにコーナーでのセリ合いはアグレ

ッシブでなければ絶対に勝てない。今シーズンは私なりにアグレッシブな面をうまく出せたと思う。

来シーズンは?

ラバード 来シーズンも250ccでやる。勝てると思う。好きなクラスだし。それと、いつもヤマハで走りたい(笑)そして、リタイア(引退)するまでには5〜6回はチャンピオンになりたい。



予定時間を大幅にオーバーして記者団の質問に答えるラバード(中央)、右はモータースポーツ開発部・溝口部長

『現代5種競技』で盛りあがった 『毎日バイクミーティング』

二輪専門誌「ザ・バイク」が行なっている恒例の「毎日バイクミーティング」が今年も三重県志摩半島のヤマハリゾート・合歡の郷を会場に8月25日から3日間にわたり開催されました。

とくに今年は、YSR 50の耐久レース、BW 80のオフロードレース、トライアルなどのランドスポーツにウインドサーフィンとカヌーのマリンスポーツをプラス。この現代5種競技をチーム対抗で競うというユニークな企画。当日は全国から60名のライダーが参加。女性2名づつを含む10チームに分かれて、それぞれの



1日目に全員で考えたというチーム名は、どれもユニークなものばかり



競技をこなしていきます。YSRの耐久とBWモトクロスは、全員参加が条件でオンに、オフに、海上にとてんやわんやの大にぎわい、どのチームも即成とは思えぬほどのチームワークで、真夏の太陽のもと大いに親睦を深めあっていました。

主催の毎日バイク特訓会では「来年はさらに空の競技も加えたい」とか、参加者もいまから次のチャレンジを心まわっていました。

さわやか コミュニケーション 『バイクビレッジ in日光』開催

YESS発足以来の人気イベント! バイクビレッジがこの秋も各地で盛況。9月13日から14日の2日間は、YESS東京事務局の主催により日光・霧降高原を会場に開催されました。

このバイクビレッジのテーマは地元栃木のYESSスタッフと東京のスタッフとの交流。当日会場には両地域から150名のスタッフが参集。夜7時からのバーベキューパーティーは、あいにくの雨に見まわれたものの、ゲームやツーリング情報の交換などで夜の更けるのも忘れて親睦を深めあっていました。



東京・練馬区からスクーターで駆けつけ、アダルトパワーで会場を盛り上げた小島モーターズのスタッフのみなさん

海のモトクロッサー ヤマハ・マリッジェット 新登場

ヤマハでは先ごろ'87年の新艇とマリッジェット商品ラインアップを発表しましたが、そんな中で新しいマリッジェット・ギアとして話題を集めているのが、ヤマハマリッジェットです。モーターサイクル感覚で水上を疾走する、まさに海のモトクロッサー。新しいフィールドに、新しいモータースポーツの誕生です。

なお、この、ヤマハマリッジェット・MJ500には、1人乗りタイプと2人乗りタイプがあります。



クリーンな都市ガスの 安全確保に、ヤマハの 安全運転教室が一役

セフティ&クリーンのキャッチフレーズで、都市ガスを供給する「東京ガス」さんの関連会社、㈱関配さんでは、かねてからお仕事を支える機動力ある足としてタウンメイト50などのヤマハ車をこ使いただいています。先頃社内の安全運転キャンペーンのひとつとして、ヤマハ安全運転教室を開催されました。

会場は㈱関配・中野営業所。この春入社の新入社員のみなさんを中心に25名のみなさんが受講され、安全運転の基本をしっかり学びとり、無事故への決意を固めていました。



『FZ400L』『SR125L』が 運転免許試験場に登場(京都)

京都府の運転免許試験場の試験車として、ヤマハ教習専用車が採用されました。

試験車両のすべてを保守管理する(財)京都府交通安全協会では、今まで他の試験車両とともに『YB125』と『XS400L』を使用していたが、この7月29日より小型二輪試験用に『SR125L』3台、中型二輪試験用に『FZ400L』4台を採用し、小型、中型用試験車のすべてをヤマハ車に変更したものです。今回のヤマハ車全面採用となったのは、直前まで使用していた『YB125』が13年もの間安定して活躍しつづけていたことや、FZ400



が若者から高い人気を得ていることなど、どれもヤマハ車の高いクオリティが認められたもので、受験者のみなさんからも好評を博しています。

マレーシア国王YSP店さんを訪問

去る9月9日、折から来日されていたイスカンダール・マレーシア国王が、忙しいスケジュールの合間をさいて趣味のスポーツバイクをご覧になるため東京・目黒の『YSP目黒中央』(田口正光社長)さんを訪れました。

御歳54才になる国王は、飛行機の操縦、ゴルフ、それにバイクライディングが大好きというスポーツマン。中でもヤマハV-MAX、FJ1000、ピラーゴなど数台を所有するバイクフリークぶりはマレーシア国内でも有名です。店内では先頃注文されたばかりという、FJ1200*に関する質問や、用品類にとくに興味を示



され、最後には田口社長から、記念にヘルメットをプレゼントされてご満足の様子でした。

YSR50カラーデザインコンテストに 応募なんと9000通!

二輪専門誌『モトチャンプ』誌が、『YSR・グランプリ』と銘打って行なったYSR50レーシングカラー・デザインコンテストに、なんと全国のYSRファンから9000通もの応募が寄せられ、関係者を驚かせました。YSR本体とヘルメット、皮ツナギのカラーリングをトータルで読者にデザインしてもらおうというこの

企画、最優秀賞には応募作品そのまのYSR50とヘルメット、皮ツナギが送られるとあって、寄せられた作品はどれもこれもハイレベルなものばかり。応募9千通の中から鈴木忠男氏(SP忠男社長)の手で選ばれた最優秀賞は、茨城県の大野健さん(18才)で、写真の賞品をセットで手に入られました。

女性クラスが大人気! 販売店さんのオフロードYSR

カリキュラムや開催スタイルを一新したオフロードYSRが幅広いお客さまの人気を呼んでいます。このほど東京・調布市の『YSP調布』(桑山周三店長)さんでは、女性ク

ラスを設けたオフロードYSRを開催し大反響を集めました。



山梨県の富士バイクランドを会場に開催されたこのオフロードYSRには、35名が参加。なんとそのうち20名が女性、中には遠く兵庫県の西宮や新潟から新幹線に乗ってきて参加した女性ライダーもいたほど。

開催告知は、店頭と女性向け二輪専門誌だけでしたが、この反響の大きさに改めて女性ライダーのバイク熱の高さ、学習欲の旺盛さに主催者側のみなさんは驚いていました。

ロードレースをめざす人のバイブル完成 『2ストローク・レーシング・ハンドブック』

『もう、これ以上教えることはない』のサブタイトルとおり、2サイクルレーシングマシンに必要なメンテナンスとセッティングの基本のすべてをまとめた『2ストローク・レーシング・ハンドブック』が、発売されました。著者の吉村誠也氏は、世界GP転戦経験も持つベテラン・メカ、またヤマハレーシングチーム顧問・野口種晴氏が監修を担当しています。ロードレースをめざすお客さまにぜひご紹介ください。※お問合せ・㈱リンドバーグ ☎03(709)7480 定価2800円



ブルーの濃淡をうまく生かし、さわやかな仕上がりで高得点を得た最優秀賞のベントモデルと鈴木審査委員長

SALES



●MP12レース 開催スケジュール

この秋も全国で開催、MP12レース
ダイナミックなロードレースのフィーリングを手軽に楽しめるものとして急速に人気を高めているYSR50によるMP12レース。この秋も全国のヤマハ販売会社・営業所では左

表のとおり、このMP12レースを活発に開催してまいります。ダンロップ杯をかけて(一部地域除く)のこのMP12レースシリーズに、どうぞお店のお客さまをご案内ください。

営業所	10月	11月	12月	会場
青森	12日			みちのくカートランド
八戸	19日			八幡自動車学校跡
盛岡	5日	16日		STモータースクール
水沢		23日		花北モータースクール
古川		9日		SUGOカートコース
山形	19日	9日		河南自動車学校
群馬		9日		寒河江自動車学校
いわき		未定		東和自動車学校
秋田	19日	9日		松下電気跡駐車場
熊谷		2日、16日	7日	協和カートランド
宇都宮			21日	サンマカートランド
水戸	12日			鹿沼カートランド
大宮	10日			大洗サーキット
横濱	12日			湘南スポーツパーク
平塚		3日		湘南スポーツパーク
松本	未定・2回	16日		湘南スポーツパーク
東京	19日	未定		湘南スポーツパーク
豊橋	12日			ドライブイン松本
岡崎	12日			筑波サーキット特設会場
浜松	12日			作平高原カートランド
第一自動車	5日	9日		トヨタスピードランド
吹田	19日	16日		つま恋ゴーカートコース
神戶	26日	23日		ヤマハスポーツランド第一
広島	26日	23日		名阪スポーツランド
福岡	26日	未定		名阪スポーツランド
岡山		23日		名阪スポーツランド
山口		未定		堺カートランド
松江	5日	23日		グリーンピア三木
高松	未定	未定		未定
徳島		2日		広神自動車教習所
高知	16日	9日		日赤病院横大駐車場
	7日			八雲カートランド
				柳井カートランド
				カートランド四国
				タイシンキングハウス駐車場
				南部自動車学校
				未定

*詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。

SERVICE

今年3月に新登場したニューズクーター・ミントから9月発売のYD250・YSR80まで、'86年ヤマハのニューモデルのサービスマニュアルを一覧をご紹介します。

欠品は、ずいぶん時補充のうえ、お店のサービスマニュアルにお役立てください。また最近では、バイク購入時にあわせてサービスマニュアルも購入し、愛車のメンテナンス・ガイドブックとして活用されているお客さまが目立ってふえています。

これからマニュアルの正しい使用方法、また取扱説明書による正しい日常点検を、納車時にはしっかりとお客さまにご指導ください。

'86年ニューモデル用サービスマニュアル一覧

品名	注文No.	標準小売価格
FZX750(2AK-28197-00)	321106	¥3,000
FZR400(1WG-28197-00)	321107	¥3,200
YD250(2HV-28197-00)	321112	¥2,600
XV750ビラーゴ(追補版)(1RW-28197-05)	321103	¥200
FZ400R(追補版)(2EL-28197-05)	321102	¥200
FZ250(追補版)(1YL-28197-05)	321104	¥200
セロー225(追補版)(1RF-28197-05)	321101	¥200
YSR50(2AL-28197-00)	321105	¥2,600
YSR80(2GX-28197-05)	321115	¥200
RZ250R(追補版)(1XG-28197-05)	321110	¥200
ミントSH50(1YU-28197-00)	321100	¥2,400
エクセルCK50(1YT-28197-00)	321108	¥2,400
チャンプCJ80(2GM-28197-05)	321114	¥200
チャンプCJ50(追補版)(2GN-28197-05)	321111	¥200
ジョクCE50(追補版)(2EX-28197-05)	321109	¥200
PW50(36E-28197-00)	321113	¥1,000

お店には完備していますか?
'86年ニューモデル用サービスマニュアル

Y.E.S.S.

このページは、ヤマハ発動機各課から販売店のみなさまへの業務連絡です。さらに詳しくは、担当のセールスマン、各特約店、販売会社のサービス課(サービス)、普及課(セフティ/モータースポーツ)、部品営業課(パーツ)までお問合わせください。

エディ・ローソン選手による世界GP500ccクラス、カルロス・ラバード選手の同250ccクラス、ジャッキー・ビモン選手の250ccモトクロスの世界チャンピオン獲得と平忠彦選手のサンマリノGP優勝を記念したテレホンカードが完成しました。

これは以前からお届けしているYESステレホンカードシリーズの一環で、各選手のプロフィールを刷込んだステキなカラーケース付。各カードとも50度数、小売価格・各1000円です。

いま好評開催中の、チャンピオンシップカーニバルの関連商品として、また話題のYSR50、TZR250マールボロ特別仕様の拡販ツールとしてどうぞご利用ください。

※詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。



団体優勝は山形県 第19回二輪車安全運転全国大会ひらく

二輪車安全運転普及活動の集大成として毎年開催されている「二輪車安全運転全国大会」が、ことしも8月9、10の両日、三重県鈴鹿サーキットで開かれました。全日本交通安全協会と二輪車安全運転推進委員会が主催するこの大会も、今年で19回目。各都道府県の子選大会を勝ちぬいた188名よって女性クラス(125cc以下)、高校生クラス(125cc以下)、一般Aクラス(400cc以下)、一般Bクラス(400cc以上)の4クラスに、安全運転日本一が競われました。

法規履行の能力とマナーの、①技能走行A(整地走行)②同B(不整地走行)の2競技に技を競いあつた結果、団体では山形県が7年ぶり3回目の優勝を達成しました。また今年も、「見せる安全運転普及」をめざしてアトラクションにトライアルも組込まれ人気を博していました。さあ、スポーツの秋もたけなわ、みなさまのお店でもツーリングの機会等を利用して楽しみながらの安全運転活動をどうぞ展開ください。



近づくジャパンカートグランプリ!

今年で10回目を迎えるレーシングカートの国内最大のイベント「ジャパンカートグランプリ」が、いよいよ10月18、19日に迫まってきました。

記念すべき第10回大会とあって、今年のJGPには、'85ワールドチャンピオンのマイク・ウィルソンはじめヨアン・ハッセ、ジョゼフ・ブガッティら世界のトップカートの出場も決定、国内トップカートの間に白熱したデッドヒートの展開が期待されています。秋の1日、ぜひお客さまをレーシングカートの世界にご案内ください。

- ▼開催レース・ジャパンカートグランプリ(Fコース)
- ▼会場・スポーツランドSUGO国際カートコース
- ▼日程・10月18日(土)・19日(日)
- ▼'86ジャパンカートグランプリ



※お問合わせは、S Lカートクラブ本部事務局までどうぞ。☎05383(7)4100・ダイヤルイン)

K・135cc、全日本選手権最終戦(AI、AII)、SL全国チャンピオン大会(レディス・JF、Sストック、SSストック、A)

POWER PRODUCT

'87スノーモビル&除雪機登場!

北国の販売店さんでは、スノーモビルや除雪機など冬期商品の商戦開始の時期です。今シーズンも雪のヤマハは豊富な商品群をお届けして、降雪期のみならずのご商売をバックアップさせていただきます。

'87ヤマハスノーモビルは、一般公道走行も可能な「S340」に、オフロード専用の「BR250」、「BR250T」、「ET340」、「ET340T」、「EC340」、「PZ480」、「EC540J」そしてトラックモデル「XL54



リヤキャリア標準装備のニューモデル「BR250T」



使いやすさとハイパワーが評判、セル付も揃った「YSM-560(E)」

0」まで全9機種フルラインアップ。また、「青い除雪機」でおなじみのヤマハスノーモビルもラクラク実力派「YSM-560」から「YSM-560E」、「YT-875」そしてパワフル本格派「YT-1090」まで全4機種を揃えています。

豪雪にみまわれた昨シーズンもその真価をフルに発揮して好評を博したヤマハスノーモビル&除雪機。今シーズンもどうぞ積極的な拡販活動をご展開ください。

AD

10月のヤマハ提供・テレビ番組

もうすっかりおなじみとなったヤマハ1社提供のバイクとマリンの総合スポーツ情報番組「ON AND OFF」、10月の放送予定はつぎのとおりです。

- 10月3日「もうひとつの東京・パートII」SRX600で首都高速を走る
- 10月10日「小松一憲とソリング」ソウル五輪めざすトップセイラーの練習風景
- 10月17日「初秋の八ヶ岳」高原の風を感じながらのツーリング
- 10月24日「東京旅情川上り」

東京湾から水郷まで移り変わる風景を紹介

- 10月31日「YDSクラブ・イン浜松」浜松市のYDSファンを訪ねて

- 一方、TBS系全国ネットで放送されているヤマハ提供番組「月曜ロードショー」10月の内容はつぎのとおりです。
- ▼10月6日「いつか誰かが殺される」
- ▼10月13日「ダーティハリー4」
- ▼10月20日「007/ダイヤモンドは永遠に」
- ▼10月27日「この子の七つのお祝いに」

2年後のクラブ創立20周年を前に 地域によろこばれる記念イベントを企画中

■(株)はなやま／花山志郎社長(愛媛県西条市朔日市555-2)



先月の青森県弘前から今月は一気に四国・愛媛へ。愛媛県の久万高原で開かれた「86 Y.E.S.S.・サマーフェスティバル・イン・四国」でお会した最高に楽しいツーリング仲間・西条フェニックスのみなさんです。

●人間同志の生の交流ができるクラブは最高

18年前に6人のメンバーで発足した「西条フェニックス」。いまではその数も25名、18才から39才までのクラブ員がそろってツーリングを楽しんでいます。

18年前林道ツーリングやモトクロスを楽しんでいたクラブも、いまではオンロードツーリング専門……ここにも時代の流れが感じられます。

毎月第1土曜日、午後7時から約2時間、(株)はなやまさんのお店で定例のクラブミーティングが開かれています。課題は前回のツーリングの反省と次回の目的地の決定、またクラブ員同志の近況報告も交わされます。この毎月1回のミーティングには、平均15名ほどが参加します。若い子も来て、とつてもニギヤカ。バイクのこと、ツーリングのことばかりでなく仕事のうへの悩みことなんかも話してくれます。そんな



な時はとても嬉しい、クラブって本当にいいもんだなと思いますね」と、花山社長はお客さまとの生の交流を喜んでいました。

●おいしさ求めて「食べ走り」も

毎月の定例ツーリングは、朝7時に集合、解散は夕方5時。クラブ員の翌日の仕事に疲れが残らないようにという配慮からです。それでも1日に2000〜3000キロは走ります。クラブ員の人気は寒風山や石鐘山スカイラインのワインディングロード。

もちろん、ただ走って楽しむばかりでなくおいしさを求めている。食べ走りも盛んです。

「お客さんや他のツーリング仲間などから、うまいモノ情報を仕入れると、さっそく走りについてみるんです。楽しいですよ。それとクラブツーリングでは10時頃に必ず、モーニングコーヒータイムをとるようにしています。これも楽しみのひとつ」と花山社長。

●15年間、無事故・無違反

そんな「西条フェニックス」のマッスツーリングは、15年間ずっと従業員の一色章さんの先導で行なわれています。ヒギナーを前方にベテランが後ろに、そして、1人1人の腕には、地元の西条警察署から支給されたクラブ名入りの腕章が……。これは15年間無事故・無違反のクラブの誇りでもあります。

「昔からクラブぐるみで地域の交通安全活



Y.E.S.S. HOT-LINE

秋はY.E.S.S.の更新時期

加盟店更新手続きの受付は 10月31日までです！

9月1日から開始された'87年度Y.E.S.S.加盟店更新手続きの受付も、あとひと月。10月31日で締め切らせていただきます。まだ更新手続きのお済みでないお店は、どうぞお早目におねがいたします。

この更新手続きの際には、所定の加盟店参加申込書と'87年度年会費・2万円が必要です。'87年度は加盟店コードも一新されますので、新たな参加申込書が必要となるわけです。

スタッフの更新手続きは 11月30日まで！

一方Y.E.S.S.スタッフは'87年度より年間会員制に変更。申込み手続き完了日から1年間が有効期間となります。また、'86年度のY.E.S.S.スタッフの更新手続きは11月30日まで受付けています。未更新のお客さまには早急にご連絡のうえ、お店で手続きをすまされるようおすすめください。

更新手続きは、更新スタッフ用参加申込書(ピンクの申込書)です。スタッフも新システムの採用でスタッフコードが一新します。記入要領を解りやすく説明した下敷マニュアルを参考に1人1人のスタッフに洩れないよう記入していただください。



なお、加盟店更新手続き、スタッフ更新手続きとも、不明な点は担当セールスマンまたは、最寄りの営業所Y.E.S.S.担当宛お問合わせください。

年間を通して 積極的なスタッフ募集活動を！

年間会員制の採用によって、Y.E.S.S.スタッフの募集活動が時期に関係なく、1年間を通して積極的にご展開いただけるようになりました。ツーリング派、レース派、スクーター派、スポーツバイク派……あらゆるお客さまに、もりだくさんのメリットとイベント、情報を用意して、一段と活発な活動を展開する'87Y.E.S.S.。この秋から冬にかけて、お店でもどうぞ積極的な新規スタッフの募集活動をご展開ください。

※従来のスタッフ参加申込書は、すべて使用できません。お間違えないようおねがいたします。



動にも取組んでいますしね。クラブ行事としてカーピラーの掃除をしたりして。ですから、いまでも初心者はずく正式なクラブ員にはしていません。3ヶ月間のオブザーバー期間を置いて同じ仲間として一緒に楽しめる人かどうかチェックしています。ツーリングではないも法定速度を守って同じペースで走るでしょ、初めて参加された方などビックリしていますよ」

しかし反面では、歴史のある規律の正しいクラブだけに若者にはかえって入会しにくいという声があるのも事実。そのために花山社長は、前記の「食べ走り」のようないろいろなお楽しみイベントを組んで、より多くの人たちが気楽に参加できるクラブへの努力をつづけています。

「いまクラブの話は再来年の20周年。自分たちばかりでなく地元の人たちにも喜んでもらえるような記念行事をやりたいとみんなで話しているところなんです。交通安全キャンペーンみたいなものでね」



(株)はなやまのスタッフ全員集合。右より花山社長、奥さま齋子さん、安藤真百美さん、岩城和彦さん、花山正和さんそして15年間クラブツーリングの先導役を努める一色章さん

この話になるとが然熱っぽくなるメンバーのみなさん、2年後が楽しみな「西条フェニックス」の仲間たちです。

開放的な店舗と独創的なイベント、そして 信頼されるスタッフでお客さまの輪を広げる

YSP宇都宮東 小林祥八店長 栃木県宇都宮市今泉町3009-4

☎0286(61)2113

ひと声かけると、お店のイベントにすぐに100名以上のお客さまが集まるYSPさ
 んですよーそんな評判を聞いて、さっそくYSP宇都宮東さんをお訪ねしました。
 お店といい、小林店長のお話といい、まさにナルホドノの連続です。

●明るく開放的なショールーム

栃木県の県庁所在地・宇都宮市の郊外で、
 店頭オープンスペースに、いつも60台前後
 の展示車が並び活気ある雰囲気をつくり出し
 ているお店、それが今回お訪ねした「YSP
 宇都宮東」さんです。

462㎡(140坪)の敷地に1、2階あ
 わせて308㎡(93・4坪)の店舗。ショールームに
 一歩踏み込むと2階まで吹き抜けにな
 った天井、そして2階へ通じる螺旋階段が
 まっ先に目にとびこんできます。1階は30台
 のバイクが並ぶショールーム、スペースの半
 分を用品コーナーが占めています。2階には
 大きなウインドに面して展示車が並び、オフ



27名が参加した7月31日の第2回
 オフロードYRSのひとコマ

ロード用品やビデオも置かれたお客さまコー
 ナー、ドアで仕切られたミーティングルーム
 も設けられています。

「開放的で、1度来店したら絶対に忘れない
 ような印象的な店、これまでのバイクショッ
 プとはひと味ちがった店をつくりたかったん
 です」と小林店長はお店づくりの狙いを語り
 ます。

「オープンには2年前、84年の12月です。設計
 は専門家に依頼しましたが演出は自分たちで
 考えました。まず入りやすいこと。またバイ
 ク本体のお客さんだけでなくより広い人たちに
 来ていただくために1階の半分以上を用品コー
 ナーに割いています。おなじみのお客さんには
 2階に上がってゆっくりくつろいでいただ
 く。またテクニカルサービスを充実させよう
 と、ショールームと別棟に55㎡のサービスイ
 場を造って、ここで3名の専門スタッフが整
 備に当たっています」

●スタッフへの信頼が

お客さまと店をむすぶ

すばらしいショールーム、完備したサービ
 ス工場、でも「店にとって一番大切なのは、
 スタッフの1人1人がつくり出す、いい雰
 気」というのが小林店長の考えです。

「私自身、この商売の前は8年間関連の自動
 車学校で教官をしていました。その時痛感し
 たのは、いかに施設がすぐれていても、お客
 さまと接する人間がマズければ決してうまく
 はいかないということです。」

バイク販売もまったく同じ。本当の
 の意味で「接客」できるスタッフが
 だいじなんです。時にはヤングのお
 客さんに友達気分で見守りがいえ
 たり、目上の人には礼儀正しく接し
 られる。もちろん相談にものれると
 いう人間的な魅力を備えたスタッフ
 です」

そして、こうしたスタッフの育成
 のために「YSP宇都宮東」さんで
 毎朝実施しているのが、従業員さん
 の3分間スピーチです。

「いらっしやいませ、ありがとうございます
 ございましたの唱和が終わると、その
 日当番のスタッフがみんなの前でス
 ピーチするんです。テーマは自由、要は話す
 ことに慣れ、短時間で自分の考えを相手に伝
 えることです。毎日交替ですから、週に1回
 は巡ってくる。当然毎日の細かいことへも目
 が向き、接客時の話題が豊富になるというプ
 ラスアルファもありです。」

ラジオスポット、新聞広告、折込みチラシ、
 DMで店を知らしめ、明るく開放的な店舗で
 お客さまを呼び、イベントで顧客化を促す
 たしかにそれは可能ですが、お客さまとナマ
 で接するのは店のスタッフ。スタッフへの信
 頼がなければ何にもならないんです」とい
 わけてです。

●集いの場を求めるお客さまの

ニーズに応えた独創的なイベント

こうしたお店の姿勢がお客さまにもしっか
 りと伝わって、オープンわずか2年にして多
 くのお客さまの顧客化に成功している「Y
 SP宇都宮東」さん。それはYESSSスタッフ



小林店長(手前右)と奥さま直美さん(その隣)を囲んで
 チームワークもガッチリのスタッフのみなさん

「317名、さらに春、秋の日帰りツーリン
 グには必ず100名を越すお客さまが参加す
 るという事実によって、みごとに裏づけられ
 ています。」

「すぐれたスタッフの育成と並行してイベ
 ントによる顧客づくりも進めていたんです。な
 んといつても新規参入店ですからね。独創的
 なイベントで1人1人を固定化していかなく
 ては。」

そのために考えたのがお楽しみ企画いっば
 いの日帰りツーリングです。朝店に集合して
 スタート、目的地まで走りを楽しんだら、そ
 こでたっぷり2時間、バーベキュー大会、お
 楽しみ抽選会、縄飛び大会、イエス・ノーク
 イズ、などをして遊ぶんです。これでそれまで
 知らなかった人たちとも仲間になれ、お客さ
 まの輪が広がっていくんです」

こうして、最近では高校生、大学生のヤ
 ング、20代の社会人、30代のアダルトまで「Y
 SP宇都宮東」さんのツーリングには100



60台にのぼるオープン展示車を囲むようにショールームとサービス工場（左）が立つ「YSP宇都宮東」さん



55㎡のサービス工場では3名の専任スタッフがサービス業務を担当

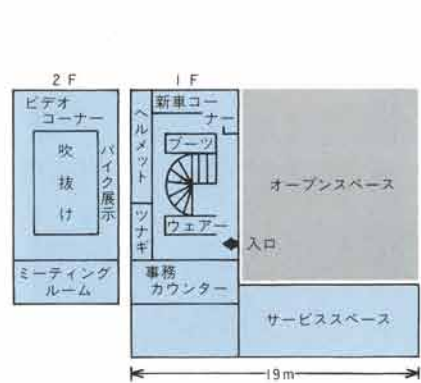


明るい事務カウンターにも情報もりだくさん



吹き抜けの店内は明るく開放感いっぱい

用品展示が全体の半分以上を占めるショールーム1階



この春からはお店のクラブ、パッシングスルーも結成。オンにオフに、お客さまはより深くバイクを楽しみ、仲間の輪を広げ、お店への意識をつよめています。

「3月に第1回を開いたんですが、ファーストクラス、ミドルクラス、トップクラスの3クラスで行なったものの、ほとんどがファーストクラス。オフロード走行がやっとうという状態でした。そこで7月31日に第2回目を開催。27名が参加しましたがレベルアップは確実に、ミドルやトップクラスの人が現われています。『この次はエンデュランスだ』なんて声も上がっているんですからね。やはり、場を提供するのは店。今後はさらにサーキットランやYRSなどにも活動の幅を広げていきます」と意欲的。

人以上のお客さまが参加します。「もちろん、こうしたにぎわいの背景には、最近のお客さまが集いの場、ライターとしての仲間意識を多くに高揚できるイベントを店に求めていることも見逃せない」とも小林店長は語ります。そんなお客さまに、ズバリその機会を提供したのが、この日帰りツーリングであり、サマーフェスティバルを頂点とするYESの活動というわけです。さらに「YSP宇都宮東」さんでは、この日帰りツーリングに今年から「オフロードYRS」をプラスして一段と活発な活動をくりひろげています。

気・分・は・G・P・ラ・イ・ダ・ー

マールボロカラー レーシングギア新発売



ワールドチャンピオン、エディ・ローソン選手や平忠彦選手など、グランプリ・サーキットのヒーロー、マールボロ・ヤマハチームのイメージをそのまま再現したレーシングギアの登場です。

ヘルメット、レーシングスーツ、グローブ、ブーツ……どれもレーシング・

スピリットいっぱいのオリジナル・デザイン。YSR50とTZR250のマールボロ特別仕様モデルのコーディネート・ファッションとして、また「チャンピオンシップ・カーニバル」のメイン商品として、お店でもどうぞ積極的な拡販活動をご展開ください。



マールボロ・ヤマハ レーシングスーツ

マールボロ・ヤマハチームのレーシング・ユニフォームのレプリカ版。もちろん、平選手やローソン選手と同一デザインです。

- 標準現金価格：¥172,000
- サイズ：M、L、LL



マールボロ・ヤマハ ヘルメット

マールボロ・ヤマハのオリジナル・デザインによるレース仕様ヘルメット。ケブラー&ファイバーグラス積層構造でJIS・C種、スネルM85規格品。(MFJ公認)

- 標準現金価格：¥45,000
- サイズ：M、L



マールボロ・ヤマハ レーシングブーツ

新設計のレーシングソール、チェンジパッドを装備したオリジナルデザインです。

- 標準現金価格：¥31,000
- サイズ：25.0-27.0cm



マールボロ・ヤマハ レーシンググローブ

フィット感にすぐれた立体裁断。シャーリングも装備したオリジナルデザインのグローブです。

- 標準現金価格：¥12,000
- サイズ：M、L



●うちの用品コーナー

今月は、お店全体が用品コーナー、つまり用品専門店の演出をご紹介します。それも急増する女性ライダーに合わせて登場したレディス用品専門店・株わんわんレディス（名古屋市）さん。女性用品専門店ならではの美しい店内とキメ細かい演出を、お店でもどうぞご参考に。

と立寄ってみた、なんとなく遊びに来たという時にも何かしら買って帰れるようにしています。どんな小さなモノでも一度でも買ったことのある店というのは印象に残るものですからね。

演出上のポイントは、やはり「整理、整頓、清潔」です。いくら品ぞろえが豊富でもレイアウトが悪く、品物が探しにくかったり、店内が汚れていたりしたら、2度と足は向きませんからね、とくに女性の場合は。うちは週に1回レイアウトを変えています。奥の商品と前の商品を入れかえるだけで大ちがい。いつもお客さまに新鮮な気分で来店していただくように努めます」(吉田店長談)



ウッドの床と白い壁の
ブティック調の店内

大きな鏡の前には、アンダーウェアや化粧品が並んでいかにも女性専門店の雰囲気

お客さまにお店の姿勢を伝えるのも、とても大切なことです。



緑テーブルで売れ筋のウェア
やグッズをワンポイント展示

カクテルグラスに
100円のバッヂ



マールボロ特別仕様 TZR250専用オプション



本誌カラー3ページにご紹介したマールボロ特別仕様 TZR250 の専用オプションとしてシートカウルとレーシングスタンドを同時発売いたします。レーシング・イメージを飛躍的に高めるこのアイテムを、必ずセットでおすすめください。



シートカウル

(IKT-W0771-00-1X)

●標準現金価格：¥12,000

レーシングスタンド

(IHX-W0780-00)

●標準現金価格：¥6,500



THE LATEST AD

あなたには、乗りこなす感動が待っている。

人感のびんがいのつらさなど。
YAMAHA



4ストローク・400ccマルチの世界に大きなインパクトを与えて登場したFZR400。それはレーサーレプリカを超えて、まさにワークレーサーを基準にその本質を語るべき、ハイパフォーマンスマシン。ヤマハの4ストロークマシン・コンセプト「ジュネシス」から生まれた、前傾45 DOHCバルブ水冷インライン4 タウントラフトライ・キャブレター、超高剛性・超軽量アルミ・デルタホックスフレームに加えて、高次元の運動性能をもたらすフロント70%、リヤ80%超偏平ラジアルタイヤと中空スホーク・ワイドホイール、フローティングマウント・フロントダブルディスクブレーキ、CdA値 0.280のフルフェアリング、FⅢレーサーYZFと同時開発された資質の高さが、ライダーを新たな高みへと連れ出すだろう。

ワークス・クオリティ
FZR400



HAVE A NICE RIDE! ナイスデザイン、アツいエンジン、ペダルに伝わるエンジンサウンド、流線型ボディに、豊富なカスタムパーツ。乗るたびに、驚異的な加速の快感が伝わる。乗るたびに、驚異的な加速の快感が伝わる。乗るたびに、驚異的な加速の快感が伝わる。

55mph Vol.6 ON SALE NOW アメリカ特集など、記事満載 1冊500円

- あなたには、乗りこなす感動が待っている。——これは2輪専門誌の9月発売号から展開している『FZR400』広告の第2弾です。
- レーサーレプリカを超えた高性能とクオリティ、『FZR400』ならではの“ワークス・クオリティ”をアピールした第1弾につづいて、この第2弾ではそれを乗りこなすよろこびを訴求しています。
- ファクトリーFⅢレーサーYZF400ゆずりのスーパーパフォーマンスと、想像をはるかに超えた乗りやすさにクラス最高の人気が集まる『FZR400』。秋のスポーツバイク商戦のメインとして、どうぞご拡販ください。

●新しいカタログが完成しました

9月から発売のシティ・トランスポーターYD250、また新登場の80ccモデルを加えたYSR50/80のカタログです。担当セールスマンにお申込みのうえ、どうぞご利用ください。

