

エグゼクティブ  
コンピューター

## CZ 150 新発売

'87世界選手権第1戦・日本グランプリロードレース

### 快勝! R・マモラ/YZR500

激走  
10,200キロ

メルボルン・大阪/ダブルハンドヨットレース1987

YAMAHA OSAKA CUP

**特集** 広がるレーシーブームを、ご商売にどう活かす?!



'87世界選手権ロードレースシリーズ開幕(3月27日~29日 三重県・鈴鹿サーキット)

# 500第1戦・日本GPを制す!



2位をキープしていたM・ゴールドウインの転倒で惜しくもワン・ツー独占を逃がしたチーム・ラッキーストライク・ロバーツ。マモラ優勝の瞬間の「キング」ケニーの表情ノ

世界的なモータースポーツブームを反映し、2で、史上最多の16GPが組まれた'87世界選手権ロードレースシリーズ。その注目の第1戦、20年ぶりの日本GPが3月29日、雨の鈴鹿サーキットに98000人の大観衆を集めて開催された。

そうした中、メインレース500ccクラスでは、'87ヤマハYZR500を駆ってチームラッキーストライク・ロバーツから出場のランディ・マモラ(表紙・アメリカ)が1周目からトップに立つと、以後は周回ごとに後続との差を広げ、2位W・ガードナー(オーストラリア)に42秒以上の大差をつけて圧勝した。またレース前のケガで参加が危ぶまれていた平忠彦も資生堂テック21チームから元気に出場。安定した速さで6位入賞を果し、今シーズンの世界GP500ccクラス・フル挑戦にさい先のよいスタートを切った。さらに大ベテラン河崎裕之が7位、250ccの全日本チャンピオン山信二も9位に入る健闘をみせ、つめかけた大観衆の声援を集めていた。

「長いGPキャリアの中でも最高のレースだった」とマモラ。彼にとっては11回目のGP勝利。3回目の雨のGP制覇だ。



先行するマモラ、ガードナーを追って序盤戦3位争いの猛バトルを演じて会場を沸かせた3台のYZR。④はK・マギー、⑥C・サロン、④M・ボールドウィン。この後ボールドウィンは、2位に進出

カウリング形状も一新された'87YZR500。ラッキーストライク・チームに新採用のダンロップタイヤのウォーム・アップにはヤマハ発電機が活躍



午前中に行なわれた250ccクラスでも⑥M・ウィマー(5位)、①J・ガリッガ(6位)らのYZR勢が活躍。④はT Z250で10位に入った山本隆義

今シーズンも最強の声が高いヤマハYZR500軍団、左から①チャンプE・ローソン、⑤R・マッケルナ、②平忠彦のマルボロ・ヤマハチーム(平は日本GPのみテック21チームから出場)。③R・マモラ、④M・ボールドウィン、③河崎裕之、②片山信二のラッキーストライク・チーム。⑥ソノートチームのC・サロン、④はオーストラリアの期待の星マルボロ・ヤマハディーラーチームのK・マギー

# R・マモラ/YZR



大幅に改装された鈴鹿サーキット、1周5.912kmは完全にウェットコンディション。31台が出場した500ccクラスは、16台がリタイヤする大波乱の展開となった。①ローソン、②平2台のYZR500が予選2分15秒台をマークしてフロントローからスタート。スタートも今年からプッシュ方式からクラッチ方式に変更された



コースサイドに設けられたY.E.S.S.ステーション。もりだくさんの情報提供やオリジナルグッズ等の即売も行なわれるこのステーションは、レースファンの熱い場。今シーズンは、モトクロス、トライアルも含め主要レース会場で開催される



行動的な都市生活のための

# CZ 150 R 新発売

エグゼクティブ・コミューター

行動的な都市生活のための軽二輪スクーター「CZ 150 R」が、新登場しました。

スクーター本来の機動性と高速道路をゆとりを持って走行できるすぐれた動力性能を理想的にバランスさせ、かつ乗用車感覚の簡単な操作性と快適な居住性、服装を選ばない幅広いファッション性をも実現した「CZ 150 R」——それはまさに、過密化著しい大都会が、いま求めている、ニュータイプの「コミューター」なのです。どうぞ幅広いお客さまにおすすめください。

## ■CZ 150 Rの主な特徴

**大**都市コミューターとして理想的な車格、車重、動力性能、運動性能を追求して設定された水冷2サイクル・150ccエンジン。最高出力17P S / 6500rpm、最大トルク1.9 kg-m / 6000rpmのハイパワーで、高速道路をさっそうと、混雑した市街地をスイスイと駆けぬけて行きます。もちろん、サーモスタットと電動ファン装備の水冷システムで長時間の連続走行でも安定したパワーを発揮します。

**ヤ**マハ・スクーターシリーズで定評のパワートレイン、トルクカム付ニューバワフルマチックも150ccにあわせて一段と強化。ケブラー抗張体を採用したVベルトやより強力になった強制空冷システムで、



- カラー：シルキーホワイト  
グリタリングブラック
- 標準現金価格：310,000円  
(北海道、沖縄および一部離島を除く)を除く)

アクセル操作ひとつで低速から高速までひとときわなめらかな走りを生み出しています。  
**ア**ルミ製アウターチューブ採用のテレスコピック・フロントフォークと75mmのストロークをもつリヤ・サスペンションは、いずれもオイルダンパーを装備。ウーリーナイロン製ロングシートとあわせてより快

適な走りを約束します。

**ス**ポーティな10インチ・キャストホイールには前後とも100/90扁平ワイドタイヤを装着、コーナリング性能を高めています。

**35**W35Wの明るい角型ハロゲンヘッドランプ

**ピ**ジネス・ユースに威力を発揮する大型リヤキャリア。

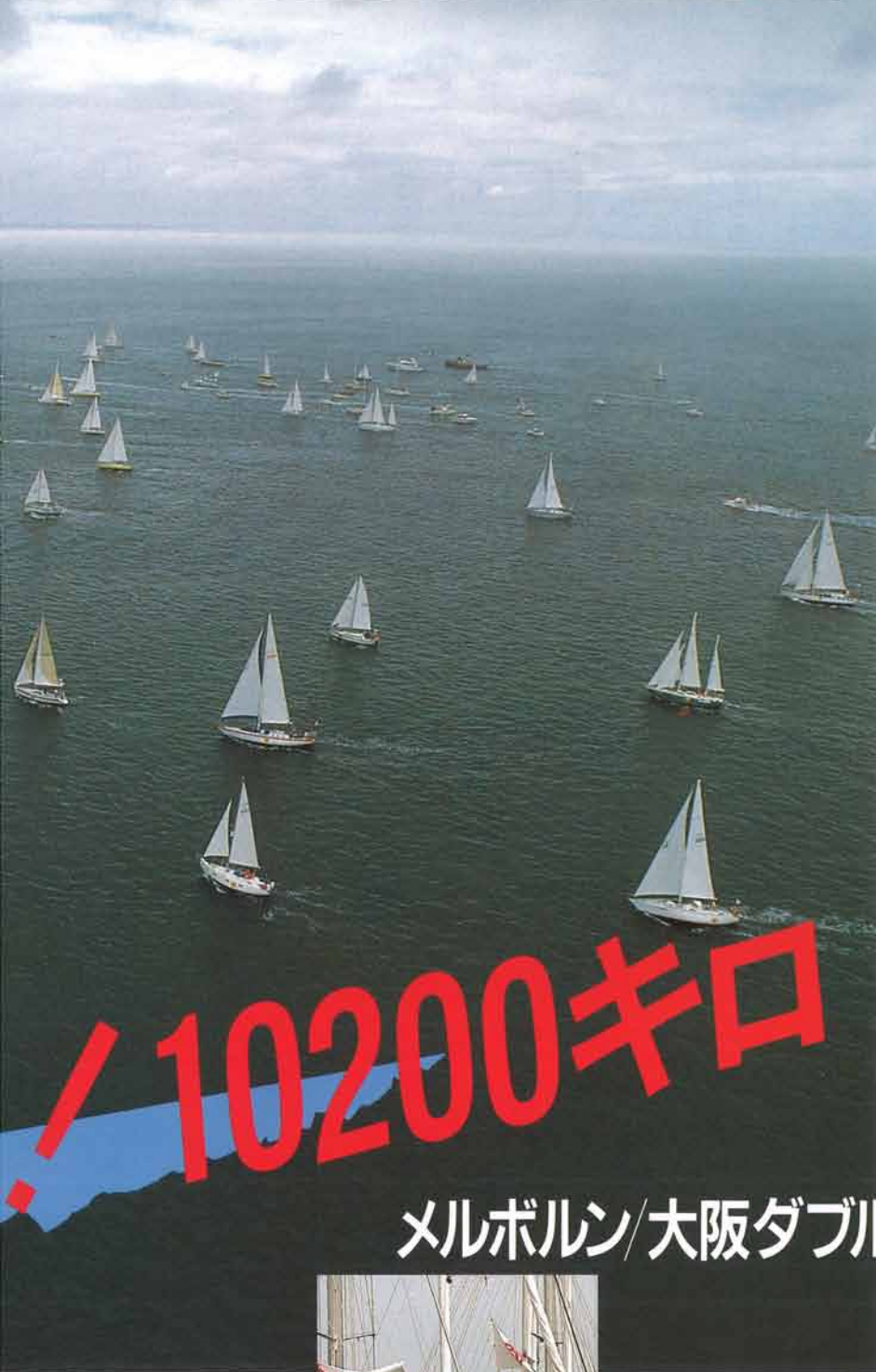
## FZR400にニューカラー追加

人気の「FZR 400」に、写真のようなニューカラー「ダイナステイブル」が追加されます。これにより「FZR 400」は、シルキーホワイト、ファラウェーブルー、ダイナステイブルの3カラー。どうぞお客さまにあわせておすすめください。



## ■CZ 150 R仕様諸元

●全長1930mm ●全幅725mm ●全高1135mm ●シート高770mm ●軸間距離1250mm ●最低地上高105mm ●乾燥重量107kg ●舗装平坦路燃費55km/ℓ (50km/h) ●最小回転半径1.8m ●制動停止距離14m (50km/h) ●エンジン水冷2サイクル・単気筒・141cc ●内径×行程60.0×50.0mm ●圧縮比6.8 : 1 ●最高出力17PS/6500rpm ●最大トルク1.9kg-m/6000rpm ●始動方式セル・潤滑方式ヤマハオートループ ●オイルタンク容量1.4ℓ ●エレメント湿式ウレタンフォーム ●燃料タンク容量6.2ℓ ●キャブレター2RE ●点火方式CDI ●点火プラグBP7ES、W22EP ●バッテリー12V11Ah ●1次減速(比)ギヤ(2.875) ●2次減速(比)ギヤ(2.235) ●クラッチ乾式内加重錘式 ●変速機Vベルト式無段変速 ●変速比2.250~0.800 ●フレーム形式プレスバックボーン ●キャスト27"00' ●トレール75mm ●タイヤ100/90-10 56J(前後とも) ●ブレーキ機械式ドラム(前後とも) ●懸架方式(前)テレスコピック(後)ユニットスイング ●緩衝方式オイルダンパー+コイルスプリング(前後とも) ●ヘッドランプ12V35W35W(ハロゲン) ●テールランプ12V5W ●ストップランプ12V21W ●フラッシャーランプ12V21W



!/ 10200キロ

# メルボルン/大阪ダブルハンドヨットレース1987 YAMAHA OSAKA CUP



“吠える40度線”の異名をとる南半球の航海の難所・バス海峡から、秒速25メートルの北西風が吹きあれたタスマン海へ、さらに赤道無風帯をこえてメイストーム吹く日本近海へ——3月21日、オーストラリア・メルボルン港をスタートした7カ国・64艇の『ヤマハ・大阪カップ』出場艇は、太平洋を南半球から北半球へ、予想どおりの激しい戦いをくりひろげてきました。

この間戦列を離れたのは18艇。4月23日、ファースト・ホームの日本艇“SDC波切大王”につづいて、10200キロを走りぬいた各チームが相ついでフィニッシュ。たった2人の太平洋縦断ヨットレースのドラマは、いまその幕を閉じようとしています。  
(レース詳細・次号)

YAMAHA OSAKA CUP 通信①



ヤマハ艇4チームのトップを走りつづけた「つばくろ」(Y-R34)スキッパー幸村至岐さん(40才)、クルー岡田敏久さん(42才)。「このレースを人生のよい思い出に」というベテランコンビ。

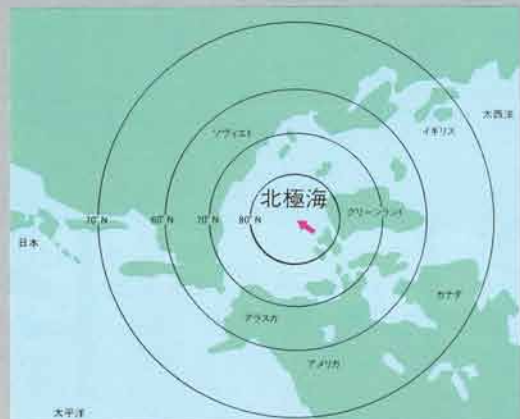
スタート前、小宮功ヤマハ発動機・常務(中央)を囲んで“完走”を誓いあったヤマハ艇チームのみなさん。左から「フレッシュ0」内海兄弟組、「おいどん」藤田・矢嶋組、「つばくろ」幸村・岡田組、「ハート・オブ・グリコ」岡本・宇野組



4月21日

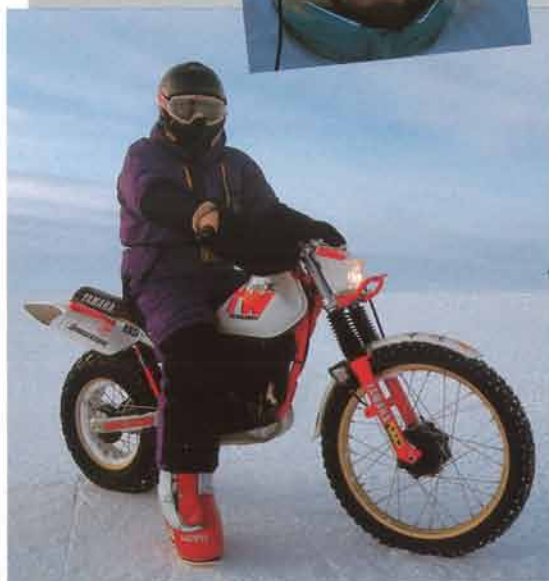
# 北極点に到達!

## TW200改でチャレンジの 風間深志さん

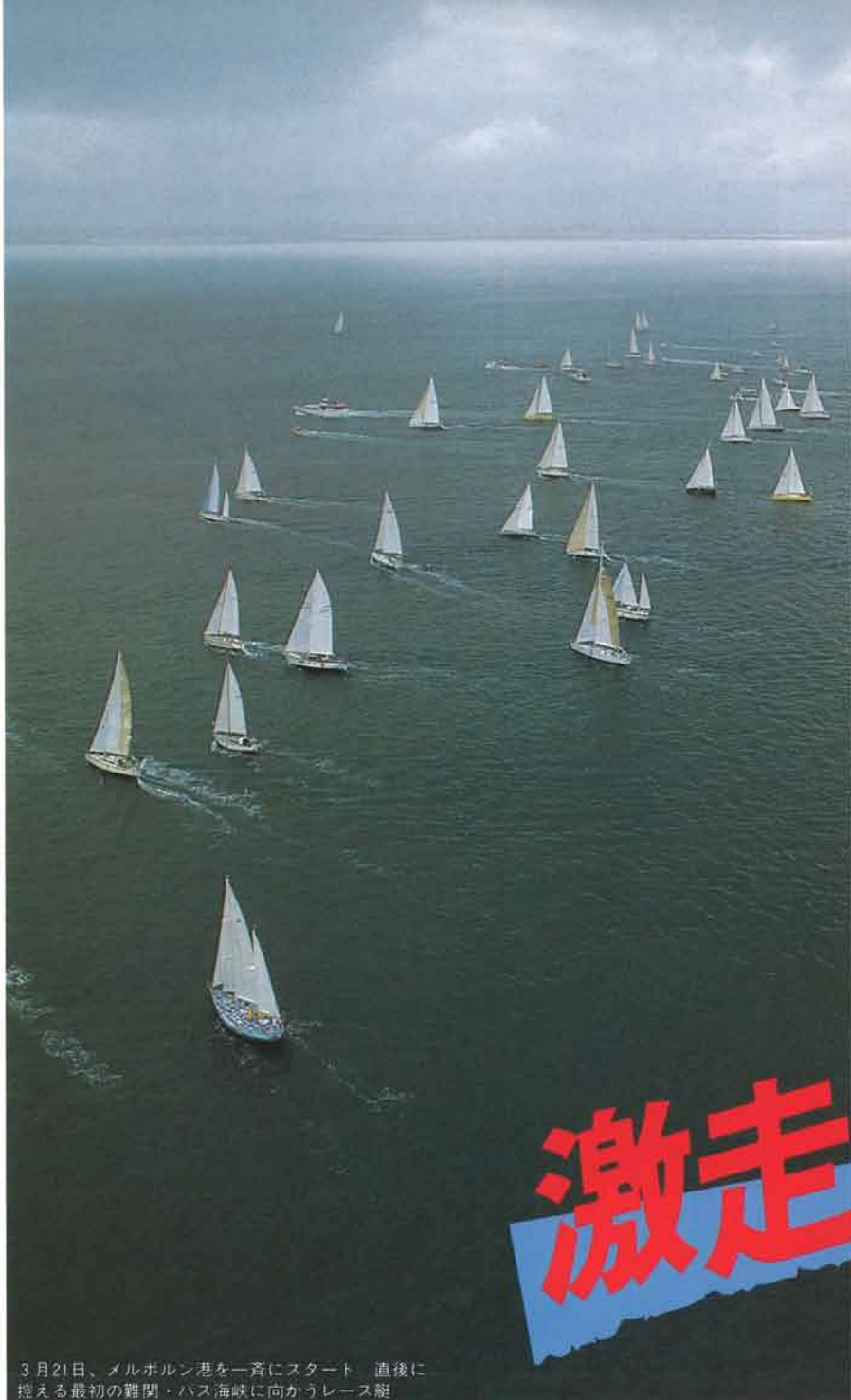


「気分は最高! 太陽がまぶしい」TW200改を駆って史上初のバイクによる北極点踏破をめざしていたオフロードライダー風間深志さんは、日本時間4月21日・正午ついに北極点に到達。元気いっぱいのメッセージをカナダ・レズリュートのベースキャンプに伝えてきました。

風間さんは、3月8日、カナダ最北端のワードハント島を出発して以来、行くてを阻む乱氷帯を越え、リード(氷が割れ海面が現われた部分)を渡って44日目の快挙の達成です。この間の走行距離は、直線で782キロ、迂回分を含めた実走行は約2000キロ。極寒の中を走り抜いた風間さんとTW200改に、世界の賞賛が寄せられています。(詳細は次号)



撮影: 佐藤秀明氏



3月21日、メルボルン港を一斉にスタート。直後に控える最初の難関・バス海峡に向かうレース艇



スタートから約1週間、トップ争いを演じていたニュージーランド艇「キャスターウエイ・フィジー」の脱落で首位に立つと、そのままレースをリードしつづけて優勝した日本艇「波切大王」(W・トンプキンス/大儀見薫組)



★ニューモデル・カラーご紹介  
 ■エグゼクティブ・コンピューター CZ150R..... 4

'87世界選手権第1戦・日本GP特報  
**R・マモラ/YZR500 快勝**..... 2

**激走!** 10,200キロ  
 メルボルン/大阪 ダブルハンドヨットレース  
**YAMAHA OSAKA CUP**..... 5

**特集** 広がるレーシーブームを  
 ご商売にどう活かす!?

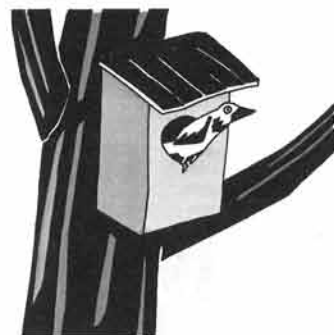
- 筑波サーキットにみるレーシーブームの変遷..... 9
- 他業界にみるレーシーブームの活用例..... 10
- 販売店さんにみるレーシーブームの活用例..... 12

- 今日も元気な販売店さんの声  
 YAMAHA NEWS CLUB ..... 16
- フォロワー・ザ・トレンド/仕掛人が語る若者たちはいま  
 いまや、全国に1000万台! 『たかがオモチャ、ではない、ファミコン』..... 17
- YAMAHA NOW 風力発電装置..... 20
- お忙しい販売店さんのための情報アンテナ 情報スクランブル..... 22
- ニューモデルのお客さま ニュー・JOG..... 24

- ヤマハトピックス..... 25
- レーシング★エクスプレス..... 28
- インフォメーション・フロム・ヤマハ..... 30
- Y.E.S.S.クラブ通信..... 32
- お店訪問・こんにちはヤマハです..... 34
- パーツ&アクセサリーズ..... 36
- ザ・レイティスト・アド..... 38

セールス・カレンダー 5～6月

5月	25月
5 ㊦ こどもの日	26火
6 水 立夏	27水
7 木	28木
8 金 世界赤十字デー	29金
9 土	30土 消費者の日
10 ㊦ {母の日 愛鳥週間 バイクフリーク'87	31 ㊦
11月	6月
12火	水無月
13水	1月 {気象記念日 電波の日 写真の日 鮎解禁
14木	2火
15金	3水 雑誌週間
16土	4木 虫歯予防デー
17 ㊦ バイクフリーク'87	5金 世界環境デー
18月 国際善意デー	
19火	
20水	
21木	
22金	
23土	
24 ㊦	



セ  
ー  
ル  
ス  
歳  
時  
記

**風** 薫る5月、店頭や店内のイメージもそろそろさわやかな初夏のものにチェンジの時期です。ゴールデン・ウィークも終わって気分一新、1日お店のみなさん総がかりで、リフレッシュに当たってみてはいかがでしょう。

**5** 月10日は母の日。スクーターに乗ってお仕事に通うお母さまたちに、小さな心づかいをお忘れなく。もちろん、日頃ご商売に大活躍のヤマハ奥さまにも、お子さまたちと一緒に感謝の気持ちを贈りましょう。

**6** 月からは梅雨、お店の用品コーナーに雨具の準備もお早目に。また6月下旬からのボーナスセール、7～8月の夏のY.E.S.S.活動計画なども、そろそろ準備にとりかかりたい時期ですね。



# 広がるレーシーブームを ご商売にどう活かす?!

何やら今年に入ってまた一段と、私たちのまわりにモータースポーツの話題や情報があふれ出したと思いませんか?  
二輪、四輪を問わずサーキットのホットな風が、テレビ、新聞、雑誌などあらゆる媒体を通じてどんどん吹き寄せてくるカンジです。私たち二輪車の販売に

携わる者にとっては、まさに願ってもない社会現象。では、こんな状況を実際のご商売にどうとり込んでいったらよいのでしょうか?—それが今月のテーマです。

'87シーズンの開幕を飾った日本GPの興奮もさめやらぬいま、7月には恒例の鈴鹿8時間耐久レースが、そして8月にはスポーツランドSUGOのTT-F1レースが……と今年はまだふたつの世界選手権レースも控えています。さあこの夏みなさまのお店でも、こうしたサーキット・トレンドを最大限に活用したご商売で、お客さまのホットなニーズにお応えください。

## 筑波サーキットにみる レーシーブームの変遷

写真(上)は、3月29日、日本GPの行なわれた鈴鹿サーキットのラッシュぶりです。雨の中この日1日で9万8千人の大観衆が来場。予選1日目の2万8千人、2日目の4万5千人とあわせると、3日間でじつに17万1千人にのぼる人が、この日本GPに訪れたことになりました。また、東京放送をキー局に行なわれた

この日本GPの実況放送が、約8%という高視聴率を記録したり、その後さまざまメディアを通じて伝えられたこの日本GPのニュースや関連記事を見ると改めてモータースポーツの一般化、大衆化に驚かされます。  
一体、こんな傾向はいつ頃から表われ、その中核をなすヤングたちはどんなカタ





チでこの「レーシーな世界」を楽しんでい  
るのでしょ？ 特集の始めに関東のロー

## なんと1000台以上に

# 1、700台以上のイベントレーサーが！

前川所長は開口一番「今日のレーシー  
ブームのひとつのきっかけとなったのは  
'82年11月の映画『汚れた英雄』ではない  
か」といいます。

「私どものサーキットで行なっている筑  
波選手権シリーズの最多出場台数をみて  
も、'82年わずか178台にすぎなかった  
のが、『汚れた英雄』が話題を呼んだ'83年  
には573台、'84年937台そして'85年  
にはついに1千台を突破して1160台、  
さらに昨'86年は1743台  
という驚異的な台数にのほ  
ついています」

ちょっと想像してみてください  
ください。1ローカルイベン  
トに1千700台以上もの  
マシンが参加する姿を！  
もちろんこの陰には、『汚  
れた英雄』の影響ばかりで  
なく、FZRやTZRなど  
に代表される高性能レーサ  
ーレプリカモデルが相つい  
で登場したこと、またこう  
した一般市販モデルで手軽  
に楽しめるプロダクション  
クラスやF3クラスなども  
設けられ、サーキットを走  
ったり、ロードレースを手  
軽に参加できる環境が急速  
に整備されてきたことも見  
逃せません。

ドレースのメッカ、茨城県・筑波サーキッ  
トの前川佳男所長にうかがってみました。

「5年前にはスポーツ走行券売場でこん  
なこともありました。1ヵ月後の走行券  
を買い求めようという若者が、発行日の  
第1水曜日の前日から列をなし、当日の  
朝にはなんとその数2千人にも膨くれ上  
がっていたんです」

こうした苦い？経験から筑波サーキッ  
トではその後、筑波サービス・システム  
を採用、走行券の販売はすべて電話予約  
制となっています。



3月にオープンしたミニバイク専用の  
東コースで最新のサーキット状況を語  
る筑波サーキット・前川所長

「まあ、こうして一時のパニック状態は  
解消されていますが、スポーツ走行は  
相変わらずモーレツな人気ですね。いまで  
は、スポーツ走行も午前8時から午後4  
時までの8時間、1回の走行を45台、30  
分間に限定しています。これで毎日、1

## 健全な発展のために ミニバイク用コースも開設

そして、こうした社会的な現象をさら  
に健全に発展させよう、という筑波サー  
キットの考えから誕生したのが、この3  
月1日、本コース第2ヘアピンに隣接し  
てオープンした1周約640mの東コー  
ス。ここでは、休日ごとにMP12レー  
スやスクーターレースが開かれ、平均20  
0台ものヤングが、参加して楽しむモ  
ータースポーツに興じています。

「東コースは、より若い人たちを対象に  
モータースポーツの正しい理解と練習不  
足解消のために建設しました。こちら  
も予想をはるかに超える反響で驚いていま  
す。そうそうヤマハ東京管内のYES S  
ショップさんの主催でMP12やスクータ  
ーのレース、女性だけのレースや講習会  
なども盛んに開かれていますよ。」

またパドックには家族づれが多く、お  
昼ともなるとバーベキューを囲んだり、  
おにぎりをほおばる光景も見受けられま  
すけど、ピクニック気分、楽しさが満  
ちあふれ、とてもいいですね。

もちろん、サーキット予備軍的なヤ  
ングも増えているので、この東コースに  
は、30台のYSR50をレンタルバイクと  
して常備しました。こちらのコースの平  
均年齢は20才くらい、とにかく若い人が

日に700人以上の人が利用しているん  
です。また最近では1回のサーキットラ  
イセンス講習会に300人も受講生が  
つめかけたりしているんですよ」  
まさにとどまるところを知らないレー  
シー・ブームといえそうです。



『この傾向は、まだまだ続く……』という前川所長の言葉そのままに、  
1日700台ものスポーツ走行ライダーが詰めかける筑波サーキット。雨の  
平日でも、パドックにはトランスポーターが、ご覧のとおりピッシリ

多い。まあ16才になれば二輪免許が取れ  
毎年必ず新しい免許人口が参入してくる  
わけですから、この「レーシーブーム」  
はまだまだ続くと思います。その意味で  
も資生堂さんなど、他の世界の人の目が  
向けられている点に注目し、彼らの期待  
にも応えていきたいですね」

サーキットに集うこの若いエネルギー  
を、一時のブームに終らせたくない、こ  
れが前川所長の熱い思いなのです。

# 他業界にみる

## レーシーブームの活用例

先の日本GPで、鈴鹿サーキットのコースサイドを埋めずめたテック21カラーの両具・スペクターブランケットの鮮かな印象は、まだまだ記憶に新しいところですが、このように今日のモータースポーツの一般化、大衆化の強力な推進役として見逃すことのできないのが、化粧品、食品、家電……などなど、他業界の積極

## ロードレースを通じて時代をつくり、若者をつかむ！

「私たちが資生堂テック21チームとして8時間耐久レースや日本GPに参加するのは、ふたつの意味があると思います。まず第一は、全国の化粧品店に対して、よりよい販売環境を積極的につくり出していくというメーカーとしての役割ですね。

もうひとつは、私たちの力で新しい時代を開いていこう！という事です。私たちにあってライバルは同業他社でも

的なアクションです。

これまでモータースポーツやバイクとは、「無縁」と思われていたこれら他業界の人びとの活発なアクションは、一体何を意味しているのでしょうか、テック21レーシングチームを通じてこうした活動をリードする株主生堂さんにかがってみました。

なければ、他業界でもない、「ライバルは時代」なんです。ライバルというと語弊があるかも知れませんが、一番だいたいなことは、私たちの商品を「時代」の感性にどうフィットさせていくかということなんです。

とおっしゃるのは、'85年の鈴鹿8時間耐久レース初挑戦のときから一貫してテック21レーシングチームを率いている株主生堂・セールズ商品事業部の竹永陸男氏（写真上）つまり、新しい時代を切り拓いていくための「ロードレース参加」というわけですが、その辺をもう少し詳しく伺ってみました。

「そうです。今バイクがブームだから、資生堂がこれを利用して……などという解釈は正しくない、ということなんです。そんなことよりも私たちはオートバイをとりまく若者たちのために、何か積極的に役に立てることはないか、といった気持ち



テック21商品やオリジナル・グッズの即売コーナーも、いまやサーキットに欠かせぬ存在。当初は男性整髪料の基本商品6種にすぎなかった商品構成もムースや洗顔フォームまで18種にも増えている

で努力しているんです。それを通じて私たち自身が時代とフィットし、時代の感性にマッチした商品を生み出し、販売を展開していくことができるのです。

なぜなら、いまやバイクやロードレースというのは、単なるブームなどというものではなく、完全に時代をシンボライ

ズする、サブカルチャーだといえるからです。

——というわけ、おそらくこうした気持は資生堂一社にとどまらず、モータースポーツに積極的に参入している、多くの大企業にとって共通したものなのでしょう。



テック21カラーのYZRと平選手の姿は、いまや完全にヤングの間に浸透している



## 2年連続の170%伸長も達成!

では、そんなコンセプトで展開されている資生堂テック21レーシングチームの活動は、実際資生堂さんのご商売にどんな影響を与え、国内の化粧品マーケットにどんな変化をもたらそうとしているのでしょうか。

「年令層でいえば18才から22才ぐらいのヤング、彼らがバイクに乗る若い男性層であり、同時にそのままテック21のメイインターゲット。コンビニエンスストアに集まるヤング、あるいは、さしすせそ世代」の若者といってもいいでしょう。

そんなユーザー層を対象にテック21は、昨年30億円の売上げを記録することができました。私も資生堂の全男性化粧品売上げ600億円の中から見ると、テック21は5%にすぎないわけですが、それよりも実はこの30億円という数字は、対前年比170%という伸び率なんです。その前の年85年(8時間耐久初参加の年)も、'84年に比べて170%の伸びを記録しており、2年連続での1.7倍増、そして今年も昨年の150%増を見込んでいます。

と販売面にも確実にその成果をあらわしています。それと同時に、テック21のターゲットであるヤングたちの実態、さしすせそ世代、——(さ)りげない……個性の演出で、(し)ぶい……と、まわりから見られ、(す)っきり……気分で、(せ)いけつ……を基本に、(そ)れなりの……自分を表現するボク——といわれるその素顔も、サーキットにつめかける彼らの姿から、しっかりと把握されるに至ったのです。また今後の展開についても、竹永氏は

次のように大きな期待を寄せています。「いずれにせよ私たちは、ロードレースにとっても大きな手応えを感じています。だから、サーキットを走るマシンに清潔感とスマートさをたっぷりと与え、それと連動してサーキット会場などのイメージづくりをさらに展開しようと思っています。そうした中で資生堂に対するお客さまの好感度アップがさらに図れば……」と考えているわけです。

また、バイクブームを支えているもうひとつの要素として、最近では女性ライダーや女性レースファンの増加も著しいものがあります。そうした女性に対しても、私たちが何か対応できるものはないか?と、いろいろな模索しているところです。テック21カラーのエナメル(マニキュア)も……なんていう声も社内にはあるんですよ。



先の日本GPでは、鮮やかなテック21カラーのスペクタクルブランケットが、コースサイドを埋めた

# 販売店さんにみる

## レーシーブームの活用例

### いま、ヤングの目はロードレースへ レーシーな演出は集客のキメ手！

■YSP小山／塚原英雄社長(栃木県小山市)

300坪の敷地に、山のようにそびえる120坪の店舗。栃木県小山市の国道4号線沿いを下っていくと、立ち並ぶ四輪ディーラーの中にあつてひととき目立つ建物が、オープン1周年を迎えた「YSP小山」さんです。

来店客のほとんどが25才までのヤングユーザーで、総販売台数の9割までがスポーツバイク。しかも内6割はレーサーレプリカ・モデルというご商売からも明らかのように、このお店はヤングの間に吹きまくるレーシーブームを敏感にキャッチして、拡販を図っているのです。

#### 用品は品揃えが第一

まず、最近のレーシーブームについて、用品販売の面からウェア類の仕入れと販売を担当する奥さまの千恵さんに語っていただきました。

「良く売れるウェア類、たとえばTシャツとかブルゾン、ポロシャツなどを見てみると、ほとんどがロードレース関連の物ですね。今は、テック21と、チーム・ヤマハ」がとても好調で、お客さんからのリクエストも多いんです。

ウェアで見ている限り若い人たちのレーシーブームっていうのはかなりミ

ーな感じですね。つまり色や形、ネームバリューで買っているんです。ですから他では手に入らないヤマハオリジナルの物をほしがります。

でも、ミラーだからといって、テック21のウェアがなかったから、マールボロ・ウェアを代りに買っていくなんてことも絶対ありません。ですから、用品販売の立場からいえば、レーシーブームを確実にキャッチして販売に結びつけるためには、お客さんからの希望にそえるだけの品揃えが第一でしょう」

#### 集客を考えるとレーシーになる

こんなヤング傾向に対応するために「YSP小山」さんでは、ロードレースに関連したイベントも企画、開催しています。そのひとつが先日行なわれた日本GPへの観戦ツアー。特別な宣伝はなくても、10名を超すお客さまが集まりました。ほとんどが日頃レースとは無縁の一般のお客さまたちです。

そしてもうひとつ、一周年の記念イベントとして企画進行中なのが「グランプリ・マシンの特別展示会」。雑誌で開催を告知したところ、すでに問い合わせが殺到しています。

プラモデルを使ってレーシーな世界の演出も



前列左から塚原社長、奥さまの千恵さん、小山店長、後列はサービスの茶谷垣内さん、谷田貝さん、小口さんとレディスタッフの鈴木さん

「今、お客さんに喜んでもらえるイベント、集客効果の高いイベントということで、普通に考えていけば、当然ロードレース関連のものとなりますね。本当は平選手に来てもらいたかったのですが、やはり無理でしたので(笑)、かわりにグランプリマシンの展示ということになったのですが、話題性は充分のようです。かなりのお客さんから、開催日、展示マシンの問い合わせがあります。

展示車はE・ロソン選手が乗っていたYZR500とテック21カラーの'85FZR750。マシンと一緒に撮影会も予定しているのですが、やはり実際にロードレースで活躍したマシンに見たり触れたりすることは彼らにとってはかなりのステイタスにもなるし、話題にもなるの

でしようね」と、店頭で直接お客さまと接している小山店長は話します。

そして塚原社長はこれらの言葉につけ加えて

「店の演出も大切ですが、今のヤングはいくらミラーと言っても店を見る目は肥えています。カッコ良さに憧れてバイクに乗りだしたヤングでも、彼らにバイクの楽しさをキチッと理解してもらい長く付き合っていくためには、サービス技術や設備、アドバイスできる知識など基本的な部分をシッカリと固めておかななくては、自分が持っているバイクを、常に最高の状態にメンテナンスしてあげるだけの実力を持たない店、ほしい情報が見られない店では、彼らは妥協してくれないと思います。」と語っています。

**特集**  
**広がるレーシーブームを**  
**ご商売にどう活かす?!**



右から大塚さん、鈴木博さん、隆さん、そして隆さんの奥さま弘美さんの「YSP大森」オールスタッフ

**「ざりげない」レーシーな演出**  
**これが、ヤングライダーに人気のトミツ**  
**■YSP大森/鈴木博、隆社長(東京都大田区)**

商店や住宅、町工場などがこん然と立ち並び、活気あふれる下町の雰囲気と漂わせる東京・大森。「YSP大森」さんは、この地域にオープンして、半年を経過したばかりの若いお店です。  
 通常ご商売が本格的に軌道に乗るまでには、まだ多少の時間を必要とするところですが、ここはすでにヤングを中心に人気も抜群。どうやらその秘密はレーシーブームを最大限に生かしたお店づくりにあるようです。

**あまりキメ過ぎると普通の人は入りづらい**

「YSP大森」さんを語るとき、欠かせないのは共同経営者である鈴木博さんと隆さんのプロフィール。その名前を聞いただけでピンときた方も多いと思いますが、お2人はご兄弟で、双児で、しかもそろって現役の国際A級ロードレース・

ライダーなのです。が、しかし「その肩書きなら簡単にレースファンを集められるだろう」と思うのはちょっと早計。お店の外観はおろか中へ入っても、国際A級ライダーとしてのお2人の名前はここにも見当りません。

少数のレース希望者を相手とするのではなく、幅広いオートバイ好きをターゲットとするためには、A級ライダーが経営する店」というキャッチフレーズは不要とさえいいます。

「A級ライダーの店ということであまり決め過ぎてしまうと、一般のお客さんは入りずらくなってしまおうと思います。レーシーブームとは言っても、大多数のお客さんはアイドルを見るような気持ちで平選手やローソン選手を見ている。追っているのは外観上の格好良さであって、厳しく難しいロードレースのライディングではないですからね。」

ですから、うちの店でいま一番心がけているのは、レース志向派のハードな要求にも応えられますよ、ということではなく、もうちょっと表面的なところでレーシーな気分を満足させたいヤングたちに、共感を持って接することなんです。  
**レーサー展示からコミュニケーションが生まれる**

その言葉どおり、店内は一見普通のYSP店。サービスルームも広く、サービス技術も高そうだな、という程度の印象。

入口のウィンドステッカーから壁面いっぱいのレーシングポスター、レーサー展示そしてY.E.S.S.ボードのレース速報掲示まで、ヤングの心をくすぐるレーシーな演出がいっぱい



しかし、良く見ていくとロードレースファンの心をワクワクさせる、心にくい演出が随所に見受けられます。その極めつけはショールームに「ざりげなく」展示されたレーシングマシンです。  
 「バイク好きの人で、今ロードレースに無関心という人はほとんどいませんよ。あくまでもお客さんの興味を引くということ、アイキャッチャーとして自分たちが乗っていたレーシングマシンを展示しています、これがとても効果的なんです。」

このマシンを通してお客さんとコミュニケーションがどんどん生まれていくんです。多少なりともロードレースに興味を持っていらっしゃるお客さんにはこのマシンを見て色々と質問してきますから。幸いにして私たちはロードレースをやっているから、それに応える知識もある、そこから話が広がっていく、他店では得られ

ないサーキットでのインナーな話題なども、うちの店ならではの情報としてお客さんに伝えていくことができるんです。  
 話を聞いてレースをやってみようというお客さんには、まずMP12レースへの参加を呼びかけています。こうしたヤングユーザーは質問も多い分、バイクに対する知識も豊富ですから、とても良いオピニオンリーダーにもなってくれるんですよ。」

ざりげなくレーシーな雰囲気を取り入れた演出がヤングとの会話を生み、コミュニケーションを育てる。ハードな部分を前面に押し出すことなく、漠然としたヤングのロードレースへの憧れに豊富な知識で応えていく。  
 この「ざりげなき」こそ、先の資生堂さんのお話にもあった「さしすせそ世代」のヤングへの最高のアプローチなのでしょう。

# 店舗1階を

# レーシーな用品コーナーに!

■(有)バイク&バイク/安藤正直社長(名古屋)

ご自身も82年から3年間、鈴鹿4時間耐久レースへの出場経験を持つ安藤社長が、現在のお店をオープンして8年、い

までは顧客数も3000人にのぼるといいます。まずは安藤社長に最近のレーシーブームについてうかがってみました。

「高性能なレーサーレプリカ・モデルが

つきつぎに登場して、ロードレースが加わって楽しむスポーツとしても、とても身近かになったこと。

それと平選手とテック21のコマーシャルなどによって、ロードレースの世界が一般化していったこと——これがローテーションの少年・少女からヤング男性、女



お店1階の用品コーナーは、MP12レース用YSRとチーム・ヤマハウェアでレーシーな雰囲気強調



カウンターをはさんで置かれた大画面テレビで、もりだくさんのレースビデオを楽しめる

では、お客さまのこんな傾向に、「バイク&バイク」さんでは、どのように対応されているのでしょうか。

その最も特徴的なのが店舗1階を用品コーナーとして、レーシーな雰囲気をたっぷり演出していることです。

「皮ツナギなどはオーダーメイドが主流それもマールボロやラッキーストライクといった有名チームのレプリカものですね」

そして2階に上がると、カウンタースタイルのお客さまコーナーには、レースビデオがずらり、さらにインフォメーションボードには、折りから日本GPのレ

性にまでロードレースが広がっていった要因じゃないですか。

またひとつのファクションとして楽しむ人も増えている。店でツーリングをすると40台、50台と集まるんですけど、みんなGPライダーそのままのファクション『まるでサーキットだね』なんてお互いに笑い合っているほどですから……」

**お客さまのレーシーな気分を満すMP12レース**



安藤社長(前列右)と奥さま敬子さんを囲んで「バイク&バイク」スタッフのみなさん



まるでサーキットから抜け出してきたようなお客さま、'バイク&バイク'さんには、こんなホットなお客さまが多い

このように、1階の用品コーナーを中心としたレーシーなお店の演出、徹底したモータースポーツ情報の提供、お客さまのレーシーな気分を満足させる遊びの提供そしてカッコだけではないハイレベルな技術サービス——レーシーなお客さまのニーズのひとつとつを完全にカバーすることによって、レーシーブームをご商売に最大限に活用されている「バイク&バイク」さんです。

レース結果が、予選タイムも含めて詳しく紹介されている、という徹底ぶりです。

「実際の活動面では、MP12レースを通じてレーシーな世界を楽しんでもらうようにしています。現在うちのYESSSスタッフは35名、このうちMP12のシリーズ戦に常時エントリーしているのは20名。中にはバイクからツナギ、ヘルメットまで、すべてマールボロのレプリカでキメて、楽しんでいるお客さんもいますよ。

また今年は、店の代表を1台、全日本のF1クラスにエントリーさせています。これはいわばレーシーな世界を、うちのお客さまにとってより身近かなものとするかけ橋ですね」



「YSP東京北」店のビデオコーナー。テック21イメージのコーナーに4台のテレビが並んでレーシーな雰囲気も最高



ショールーム中央のターンテーブルにもマルボロ仕様のYSRを配してサーキット・イメージを



ぞくぞくと寄せられているカラーリングコンテスト。中には遠く関西地区からの応募も

# 8時間耐久レース挑戦で、お店のイメージアップとお客さまサービスを!

■株スーパーエンジェル・YSP目白/森永弘三社長・東京都中野区

さて最後にご紹介するのは開業以来3年、いまでは関東一円からお客さまを集め、その数も5千人にのぼるといふ「YSP目白」さんです。昨年の10月には「YSP東京北」もオープンさせて意気上がる森永社長が、広がるレーシー・ブームの中で、さらに強烈な話題づくりを、といま着々と進行させているのが、7月の鈴鹿8時間耐久レースへの挑戦計画です。「マシンはFZR750です。これほ

もちろん、店のイメージアップや店に集まるお客さまに8時間耐久レースをもっと身近かに体験していただくことと企画したも。さらにFZR750やヤマハスポーツ全体のイメージアップにつながれば、願ってもないことですが……」  
1年前から練り上げられていたというこの挑戦プランは、日常のご商売への直接の影響を最少限におさえるためにオーストラリアからロードニー・コックスとマ

イケル・ドゥーアの2選手(メカニックも)を招き、「YSP目白チーム」として出場するというもの。  
「ドゥーア選手は、オーストラリアの平選手といわれるほどの人気ライダーということなので店としても大いに楽しみにしているんです。」  
また両選手は、ヘルメット、グローブ、ブーツなど装備もすべてヤマハ用品で出場します。マシンにはもちろんYESSステッカーやチャレンジ30000キロステッカーも貼って、徹底的にYSP目白のイメージ、ヤマハイイメージを強調して行きます」

## 幅広いチャレンジ活動を春商戦から活用

「こうした「YSP目白」さんの8時間耐久チャレンジ計画は、春のスポーツバイク商戦でもフルに活用され、ご商売の活性化に大きな成果をおさめています。」  
「4月から始めたのが、出場マシンのカラーリングコンテスト。これは毎月出稿しているうちの専門誌広告をつかって呼びかけたのですが、すでに予想以上の反



お客さまのホットなニーズをフルに反映させたご商売で話題を呼ぶ「YSP目白」森永社長

響が集まっています。また、これと並行して現在は観戦バスツアーも計画中ですが、これからどんどんと話題は膨くらんでいきそうですね」  
もちろん「YSP目白」さんの活動はこうした超ビッグスケールのものばかりではありません。YESS東京主催のMP12レースへのお客さまのご案内。SUGO、筑波サーキット、袋井ヤマハコースでのYRSサーキットランへのお店ぐるみの参加など、お客さまにより手軽なカタチでレーシーな気分を満喫していただくための活動も、日頃からしっかりと実行されています。

「2年半ぐらい前からですかね、今日のようなレーシーブームの兆しが表われはじめたのは、これは今後もずっと続いていくと思いますよ。なんといってもカッコいい世界だし、カッコいいものへの憧れはなくなりませんからね」

また、5月24日には「YSP東京北」の店内で女の子のレーシングライダーが活躍するレースアニメ「サーキット・エンジェル」の上映会も開催。子供から大人まで幅広い層に、レーシーな世界のすばらしさを紹介することになっています。

# うちの店のmotto、 こんな毎日、送っています

お便り  
待っています！

## ■親父に追いつけ

岡村寛久さん・23才

(岡村自転車商会/高知市)

高校を卒業してから5年、家業を継ぐために親父と一緒に仕事をしています。スクーターがメインの商売ですが、このころヘルメット規制などの影響もあつてか少し売れ行きが落ちている感じがです。でも、私は県の免許センターで原付の乗り方指導を月一回行なっていますが、ここに来る人たちの数はかなりのもの、まだまだお客さんはいらんですネ!

親子二代でやっている店なので、親父についているお客さんと私についてくれるお客さんと別れています。特に親父についているお客さんは年配の方が多く、私の対応ではまだちょっと物足りない様子。親父に負けない技術を身につけ、年配のお客さんも安心して私に修理をまかせてもらえるようになることが当面の目標です。自分自身もモトクロスを楽しんだりツーリングに行ったりと、バイクは大好きですし、早く一人立ちできるようにしたいですね。

## ■「ヨガ」で身心をリフレッシュ

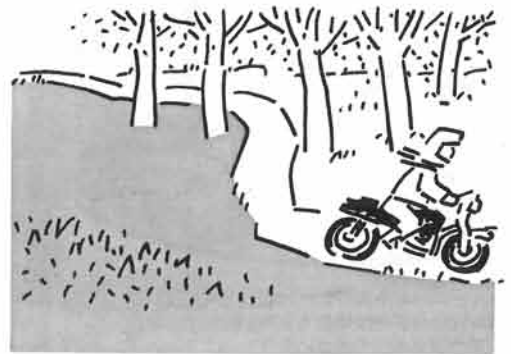
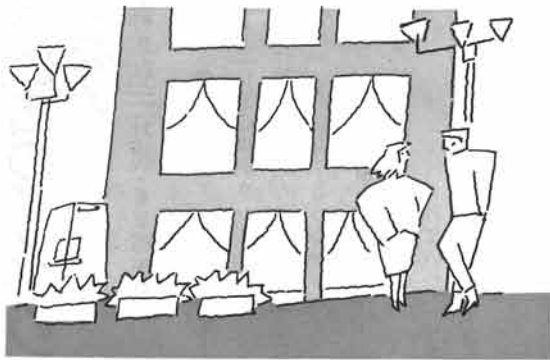
高橋きよ子さん・52才

(YSP堺東/大阪府堺市)

販売店を始めて22年。ヤマハさんとの長い間のお付き合いから、昨年の10月にはYSP店としてオープンすることがで

きました。店の中の私の仕事は、サービスを除くすべて。経理事務から接客、保険手続きまでいろいろとやっています。が、もともと私は人と接するのが好きなので毎日とても楽しく過しています。

昔からのお客さんも多く、親子二代にわたってオートバイを買っていただいた方もずい分といますが、このころとくに心がけているのは若い人たちに喜んでもらえる店づくり。時間があればなるべく外に出るようにして、デパートなどへ行ってディスプレイの勉強なんかもしています。お客さんの声を聞くと、おかげさまで成果の方もまあまああつて、それでも最近になってちょっと歳を感じるようになったので、心身ともにリフレッシュするために「ヨガ」を始めました。



主人や子供、それに店のスタッフやお客さんにも恵まれて、とても幸せな毎日。このベースでこれからも息長くガンバツていきたいと思っています。

## ■親切、丁寧、迅速、明確な サービスをモットーに

波田野晴二さん・42才

(波田野サイクル/東京都品川区)

毎日の商売で一番大切にしているのは、心のこもったサービスを売ること。つまり「親切、丁寧、迅速、明確な会計」ということです。

今回、ヤマハ認定二輪車整備士のベリシックを受けてきましたが、そこでも学科や実技の講習はもちろんのことですが、それより私には講師の方が朝会うと必ず「おはようございます」と大きな声で言つて下さることが、技術の前に接客の態度を大切に」といつているように思え一番の収穫でした。

また、ヤマハニュースの情報スクランブルも毎号楽しみにして、店で見え

るものはほとんど活用しています。

以前紹介されたどこにでも貼れるメモ用紙というのも大変役立っています。修理車を預かると、そのバイクのチェック項目を記入してタンクやハンドルバーに貼っておくんですが、おかげで点検・整備もとってもスムーズですよ。

## ■顧客数1300人!

勝部昭一さん・65才

(勝部自転車店/島根県平田市)

商売は、おやじの代から65年も続いていて、私が引き継いだのが、戦争から帰つてきた昭和20年。

ずっと地域密着型の商売で今では年間販売台数が、自転車500台、バイク100台、船外機60台といったところ。バイクはスクーターと実用車が中心で顧客数も1300人を数えるほどです。販売の中心は訪問による代替、いまじゃ全体の80%にもなっています。

やはり実用として使っている方がほとんどなので夕方に訪ねることが多く、1日1〜2軒というところです。

ヤマハニュースも、進んでお客さまに読んでもらえるような、ヤマハバイクの自慢になるような記事をたくさん載せてほしいですね。

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。ご商売に関すること、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。

## ●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



フロロー・ザ・トレンド

仕掛人に聞く、若者たちはいま

トレンドⅡ流行

# いまや全国に1千万台！ “だかがオモチャ”ではないファミコン

## ■ファミコンは商品名

ファミコン、と言えば「アア、テレビに向かってやるゲーム」という答が返ってきます。が、正確にはファミコン（ファミリー・コンピュータ）は商品名。トランプや花札の製造で知られていた京都

の任天堂という会社が製造・販売しているテレビゲーム機です。

ファミコンの発売は昭和58年7月。当時はカシオやバンダイ、エポック、アタリ社（アメリカ）等のテレビゲーム機がしのぎを削っていました。任天堂はしばらく後発メーカーで、その年は約40万台の

売り上げにとどまっています。ところがちょうど1年後の59年夏頃から爆発的に売れ出し、現在に到るブームを引き起こしたわけです。

## ■発売後4年目で1千万台

ファミコンは性能の高さ、価格の手頃さなどで、他社のゲーム機の追従を許さず、62年初めまでに1千万台も売れています。日本の世帯数が約3800万ですから、4軒に1台という割合。小・中学生のいる世帯だけで見ると70〜80%の普及率ではないかと推定されています。

発売後わずか3年半にしてこの普及率は実に驚異的という他はありません。CD（コンパクト・ディスク）プレイヤーは3年間で130万台、家庭用VTRは8年かかって800万台弱という具合ですから、これらのヒット商品と比べてもケタ外れの売れ行きであることがよくわかります。

## ■100社をすすむソフト会社

昨年2月には任天堂からファミコンをディスク方式にできるパーツが売り出されました。この方式は電話回線を通じて

のやりとりも可能。1千万台もあるファミコンをネットワーク化して情報を売る事業が登場するかもしれません。

「だかがオモチャ」とも言えなくなりそうですが、現在のところはまだ「コンピュータオモチャ」です。

さて、このゲームを楽しむためには、好みによってソフト（ゲームを組み込んだカセット）を買い足していくことになります。任天堂でも大ヒットした「スーパーマリオブラザーズ」を初めいくつものソフトを発売していますが、その他にも100社をこすといわれるソフト会社があり、次々に新しいゲームソフトを売り出しているのが、現状です。

## ■子供たちのヒーロー “タカハシ名人”

昨年暮れには約50本の新作ソフトが発売されるほどの乱戦になりましたが、結局売れ行きの良かったのはそのうちの5本。かなりハードな業界といえそうです。

100社をこすソフト会社の中でも、安定して売れる商品を作っているのはわずか3〜4社で、最古参は「ロードランナー」忍者ハットリくんなどで知られるハドソン。最近「ドラゴンクエスト」をヒットさせたエニックス、「ゲゲゲの鬼太郎」のバンダイなどもよく知られています。

なかでもハドソンには「タカハシ名人」という人がいて、ゲーム好きの子供たちのスーパーヒーローになっています。テレビ出演も多く、まさにファミコンが生んだ現代の英雄といったところです。



今やこのキャラクターは子供たちに大人気、お菓子のテレビCMにも登場するほど

フロローザ・トレンド

仕掛人に聞く、若者たちはいま

仕掛人

# タカハシ名人こと高橋利幸氏

株式会社ハドソン 企画本部企画部係長

## ファミリコン・コンピュータは 新世代の夢をかなえて大ブームを呼んだ



〈高橋利幸氏プロフィール〉

昭和34年札幌生まれ。高卒後スーパーマーケット勤務を経て56年ハドソン入社。パソコンの企画、営業、開発に従事。同社でファミコンのソフトを発売した59年からファミコンの企画を担当。ファミコン操作の早さとそのユニークなキャラクターで「タカハシ名人」と呼ばれる。TVCMやキャスター等のテレビ出演も多い。㈱ハドソンの社員であるとともに、東京都レクリエーション連盟講師、東京都レクリエーション連盟子供の遊び研究室、研究主任も兼任。

思います。

その時は子供達が600人ぐらい集まりまして、「これは将棋で言うなら名人だ」と言われて、それからですね」

「コンピュータについて、特別な教育を受けていらっしやいますか。」

「いいえ、独学です。スーパーに勤めていた頃、伝票整理をパソコンでしようと思つて買ったんです。ところが使い方を知らない、それで買った店へ行つて教わつて、あとは自分で勉強しました」

「やはり適性があつたということでしょうか。」

「そうは思いません。コンピュータってのは深く考えちゃダメです。考えるからエラーが出るんですよ。コンピュータの動くとおりに動かしてやればいいのです。大人は自分の考えで「それよりこっちの方がいいんじゃないか」なんてやるからエラーになっちゃう。子供は言われた通りやるでしょ。それで上手なんですよ。だから、誰にでもできると思います」

### ■子供たちの夢の世界を作る

「しかし、高橋さんの手さばきには誰も及びませんけど。」

### ■子供達が「名人」と言いだした

「お忙しそうですね。」

「ええ。昨日大分飲みましたけどね、きませんね。」

「お酒ですか。」

「いやいやドリンク剤を5本ばかり(笑)」

「ハア(笑)名人と呼ばれるようになってきたきつはこういうことなんでしょう。」

「昭和60年に小学館のマンガ祭りっていうのがありまして、そこで初めてファミコンを使って子供たちの前でデモンストラーションをやったんです。」

私の仕事は企画・営業ですから、それまでも新しいソフトを売り出すと出版社へ行つて雑誌記者の前で、「こんどこんな面白いの出すから取り上げてくれないか」とつてやってみせていたんです。いわば売り込みですからね。面白そうの方がいいでしょ、パパバツてやつてると「高橋さんうまいね。」つてことになる。それでマンガ祭りのときに声がかかったのだと



「ゲームは別です。あれは遊びですよ。何も考えないで楽しめばいいんです」  
 —ファミコンが1千万台をこえたというところで、これほどのブームになった理由は何かとお考えですか。

「一つにはテレビの中の主人公を自由に動かせるという点。私の子供の頃はテレビは神様みたいなものでした。今は身近になつていますが、それでも見るだけの一方的なものでしょ。私はテレビのキャラクターをしているので、ときどきインタビューに行きますが、するとたった1分しか映らないのに床屋さんへ行つて親せき中に『出るからね』って電話してゐるわけです。出演するのは特別なことなんです。まだ、ところがゲームは自分でそのテレビの中の人物を動かせるから楽しいんでしょ。」

もう一つは、子供達のできないことをやってくれますよね。映画は夢を与えてくれるけど一方的です。ゲームはそれに参加できる、ここが違うのでしょうか」

「子供達の夢の世界を作っているわけですか。」

「そうですね。それと、『こんなゲームを試してみたい』と考える、その考えること自体が夢なんだと思います。」

だから、あまりにも完成されたゲームはダメですね。文句も言えないほどだと夢を持ってないんじゃないですか。『ここでこういう風に動けばなあ』って考えるから空想が広がるんです」

「すると究極のゲームというのは売れませんか。」

「売れないでしょう。それにそんなのはできませんよ(笑)」

「かくれキヤラクターなんかその夢

の部分なんでしょか。」

「そうですね。でも今は雑誌で全部教えちゃいますからね。かつては子供達のヒーローってのは2人いたんです。操作が上手な子と、かくれキヤラクターを知つてる子と。それが一方はヒーローでもなんでもなくなつちやつた。みんな本読んで知つてるんですから」

■たかが1千万台です

「ファミコンやる子はやはり男の子が多いんでしょか。」

「6割が男ですね。昔は9割が男でしたけど。去年の秋から女の子が増えましたね。今は5000人子供が集まると2000人は女の子です」

「年令的にはどうでしょう。」

「小、中学生が中心ですが、幅は幼稚園からおじいちゃん、おばあちゃんまで広がりますよ」

「そうですね、大人でも熱中してる人多いですから。」

「でも、私はファミコンばかりやってる子供って嫌いですね。他の遊びもいっぱいやって、その中の一つがファミコンだつてというのが一番いいと思います。」

1千万台も売れたつて言いますが、ただか1千万ですよ。ケン玉だつて、野球のグローブだつて、サッカーボールだつてそんなものじゃありません。」

また、ファミコンは1台1万4800円て高いと言いますが、昔のグローブはもっと高かつたんです。それでももっと売れてたでしょう」

「そういわれればそうですが、ファミコンはただのオモチャとは違うような気がします。」

「いや、ファミコンは遊び道具なんです。かくれんぼや鬼ごっこと同じなんです。ただ道具が変わつただけですよ」

■発売200日で125万本

「ファミコンを教育に使うことはできるんですか。」

「お母さん方は、子供が勉強しないからファミコンで勉強しろいいな」と思うかもしれませんが、私はダメだと思います。」

「コンピュータは〇と×だけです。答が合つていけばファンファーレがなるぐらいのことですよ。高校、大学の勉強ならそれでもいいかもしれせんけど、小学校の教育は〇と×じゃできませんよ」

50ccバイクの安全運転教室、なんていうのも難しいでしょうか。」

「できますけど高いですよ(笑)。ソフトの開発費はほとんど人件費と機械代です。」

1本開発するのに半年から8ヶ月、長いのは1年以上かかりますから、人件費が1人20万円として8人がかりで半年、これで約1千万円ですよ。製作するためのハード(機械)が1人1台200万円て1600万。工場で1万本作ると、まあ億の単位になります」



本社がある札幌の時計台をあしらったハドソン東京支店ビル

「よくわかりました(笑)ソフトの開発つてそんなにかるものですか。」

「1人1年に2本が限度でしょうね。当社ではだいたい年間5本発売しています。開発するのは20~30本。面白くないのはボツにしますから。面白くなるまで何回も改造しますしね。忍者ハットリくんは9回改造したので3ヶ月近くも発売日が遅れたほどです。」

これは今年の3月5日発売で、3日目で125万本売れました」

■業界は次を考えている

「すごいですね。このブームはまだまだ続くんではないか。」

「いや、そう長くはないと思いますよ。もつて2~3年、もしかすると2年もたないかもしれない」

「そんな徴候がありませんか。」

「コア・ターゲットがだんだん下がつていってます。かつては小学5・6・中1が中心だったのが今は小学3・4・5です。もうすぐ2・3・4年になるんじゃないですか。下が追つかけてるものは上の子は追わないですからね。中学生がやつてるものは小学生がやりたがるけど、小学1年生がやつてるものを中学生はやらないですよ」

「すると業界としてはもっと高度なものを開発することになりますか。」

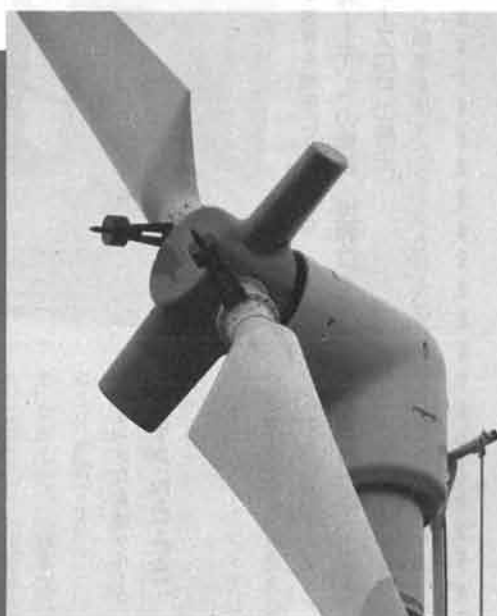
「ええ、まあ。オモチャで4年間も続いたものはありませんからね。ガンダムが半年、液晶ゲーム(ゲームウオッチ)は4ヶ月でした。当然、誰もが次を考えていると思いますよ。当社でも今年の秋には具体化しますが、今はまだ企業秘密です(笑)」

# YAMAHA NOW

ヤマハの企業活動は、いまこんな広がりをみせている



# 新しいエネルギーへの 活躍が期待される ヤマハ風力発電装置



風力発電装置——幅広いヤマハのプロジェ  
クトの中には、こんなユニークな分野がある  
ことを、ご存知でしたか。

去る3月18日、通産省工業技術院機械技術  
研究所は、将来の大型高性能風力発電システ  
ムの前段階となるローター直径15メートルの  
風力発電試験装置（写真）の開発を発表しま  
した。わが国初のティータード・ハブの採用  
で話題を呼んだこの風力発電装置も、ヤマハ  
の手によるもの。そしてここには、6年間に  
わたるヤマハの風力発電の研究成果が余すど  
ころなく盛り込まれています。

二度にわたるオイルショックの経験から、  
政府は「サンシャイン計画」を企画し、風力、  
地熱、太陽光など石油に代わる新しいエネル  
ギーの総合的な研究開発をすすめていること  
は、ご承知のとおりです。そして、その一環  
としての風力発電の研究開発に、ヤマハも積  
極的な参画をつけているのです。

発端は「ブレードに、ヤマハの高度なFR  
P技術を」という政府要請、1981年のこ  
とでした。以来6年、工業技術院機械技術研究  
所やサンシャイン計画の下部機構・NEDO（新

エネルギー開発機構）などの政府機関と一体  
となって、またヤマハ独自の路線で、風力発  
電の総合的な研究がつけられてきました。  
そしてその成果から、'85年にはモニユメント  
スタイルのヤマハ風力発電システムを完成、  
国内販売も行なっています。

こうして、いまではローター直径も6メー  
トルクラスから15メートルにまで拡大し、シ  
ステムとしての完成度を急ピッチで高めてい  
るヤマハ風力発電装置。そこには、シンブル  
なメカニズムによる高度なコストパフォーマンス  
の追求から生みだされた、かずかずの技  
術が生かされています。

構造面の特徴として第一にあげられるのは、  
わが国初のティータード・ハブ機構の採用。  
これはローターの回転面に、部分的な異なっ  
た力を受けるため（風は一律ではない）風を  
受ける力を、ブレード（プロペラ）自体のシ  
ャー運動によって緩和し、ブレード（プロ  
ペラ）にかかる強度負担をやわらげるもの。  
また風の方向にあわせてローターの向きを  
変えるヨードライブ機構が不要な、ダウン・ウ

インドタイプ（風下側にブレードをセット）  
の採用や従来の風力発電機とは異なるソフト  
構造設計も、ヤマハ独自の特徴です。

また運転方式に、風況の激しい変化に対  
しても、効率的に、安定した良質な出力が得ら  
れる可変速制御を採用。さらに、ローター径  
と発電容量の関係から、弱風時にも効率のよ  
い発電が行なえ、低風速地帯でも幅広く利用  
可能な点も注目されているところですよ。

そして、こうしたヤマハ風力発電システ  
ムは、離島やへき地などのディーゼル発電所  
におけるディーゼルとのハイブリット利用、ま  
た既存発電所ネットワークの一環に組込んで  
の利用などによって、「省エネルギー」を可能  
にし、確実な効果を発揮していくものと、期待  
を集めているのです。

同時に、流体力学の風力特性の解析技術、  
機械エネルギーを電気エネルギーにかえるパ  
ワーエレクトロニクス技術など、この風力発  
電システムの研究を通して蓄積されたさまざ  
まな技術は、今後ヤマハのより幅広い分野の  
基礎技術として多方面に生かされていくこと  
になるでしょう。



# 情報スクランブル

おなじい販売店さんのための情報アンテナ

## BOOKS

### ● スーパースターの素顔を収録

『平忠彦／きらめく汗のせむし』  
言わずと知れたロードレース界のスーパースター・平忠彦選手の写真集です。といっても、ただ写真と並べただけのものではありません。真をはじめただけの頭角を表現しはじめた頃から、昨年の世界GP戦参戦までの記録と、平選手へのインタビューも含めてスーパースターの知られざる一面までも網羅した、いわば平ストーリーともいべき内容で構成されています。

巻末には1980年からのすべてのレースの戦績と、ライディングテクニックの分析も収録。平ファン、ロードレースファンのお客さまに、ぜひおすすめてください。

角川書店 ￥1300



### ● 世界を相手にした男たち

『サーキットの軌跡／世界ロードレースGPの歴史』

二輪車を使ったレースといえば

世界中どこへいっても日本製のマシンが大活躍をしています。しかし、日本のバイクがこのように世界に認められるまでには厳しく長い道のりがありました。

この本は世界に向けて飽くなきチャレンジを続ける日本メーカーの姿を、ロードレースという側面から見つめています。日本車がはじめて世界に挑戦した1956年から現在にいたるまで、年代別にその活躍を収録。懐かしい場面も数多く、ヤングからオールドファンまで楽しめる内容の濃い一冊です。

グランプリ出版 ￥1500



## WAVE MUSIC SENSOR

※このスペースの情報提供は六本木「ウエーブ」。日本で一番早いレコード情報です。

### ● オチャメな女性グループ

『A.M.A.Z.U.L.U.』

(アマズル)  
ポップでオチャメでシブい、しかも覚えやすく飽きない。これがこの女性グループ・アマズルのチャームポイントです。レゲエのリズムをベースにした、いつ聞いても真夏の太陽を連想させるサン

シャイン・サウンドは、これから季節にピッタリです。



### ● きげんなシティー・ロック

『Big Dreamers Never Sleep』

(ビッグドリーマーズ・ネバー・スリープ)

ハードエッジなシティー・派ロックカー、ジーン・パネツリの再起第2弾です。今回もエレクトロニクスを多用し、仕上がりはクールでしかもエナジエティック。シティー・アダルトな雰囲気満喫させてくれるアルバムです。



## COMMODITY

### ● 軽くて丈夫でコンパクト

『クーラーバッグ』

さわやかな風とともに、屋外のイベントが楽しみな季節。お客さま

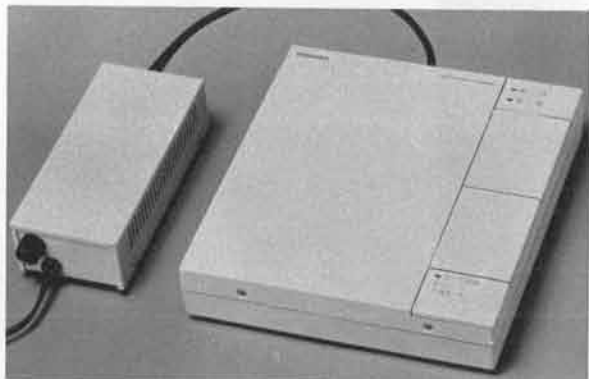
まへのサービスに冷たい飲み物を用意して郊外に出かけていく販売店さんも多いことでしょう。そんなときに便利なのがクーラーバッグ(下)です。

これまでのクーラーボックスをそのまま袋状にしたものですが、セールスポイントはクーラーボックスに比べて軽くコンパクトなところ。しかも、一袋で350ml入りの缶飲料が12本と氷が入られるほど容量も大きく、6時間は冷たさを維持するといえます。屋外イベントの他にも、アイデア次第で使い途もいろいろありそうですね。問い合わせ・フェイス03(372)7411 ￥350

### ● 簡単にできるホームテレホン

『THE 101』

現在使用されている電話回線に



接続するだけで、単独電話機が5台も使える家庭用電話交換機です。電話機は使用中の物をそのまま使えるうえ、外線との交信中でも内線通話が可能、3人での同時通話、夜間の受信を1カ所に設定する昼・夜切換、外線からの受信のみにする外線発信規制、さらにガス洩れや熱感知器などのセキュリティセンサー接続端子まで備えた、豊富な機能が最大の魅力です。

これ一台あれば、従来の電話回線でショールーム、サービスルーム、商談カウンターなど、お店の中のある場所での通話が可能となります。

問い合わせ (株)東芝 03(457)2100 ￥54800



女性インストラクターの指導日記

フツーのおかあさんも

自動二輪に乗りたいたんだ!

四月某日 曇

虫が地中から這い出す季節になると、人間もどこかへ出かけたくなってしまう。さあ、ツーリングの季節!これからはバイクの季節と、心も躍る。例年より早咲きの桜の美しさに、つい見とれがち。免許教室も、寒い季節より活気があふれる。ルンルンと楽しい雰囲気が始まると、講習もやりやすくなる。何といっても雰囲気づくりが大切なのだ。

春休みも終了、新学期が始まると、あの凄まじい人波が、まるでウンのように原付受験者も少なくなる。花曇の寒い日、桜にみとれながらツーリング、いや講習へと向う。果してどんな受講生がどのくらい集まっているのだろうか。原付免許の受講生の質は、本当にムラがある。まるでクジ引きのよ

うなものだ。

きょうは、若い男性陣が何故かかったらしい。そこで、勉強をしないと合格しない旨を説明して、少おどかさずこととした。昼食を食べながら、女性達と雑談。講習中おとなしかった人達が、バイクのこと、受験のこと、講習内容について矢つぎ早に聞いてくる。

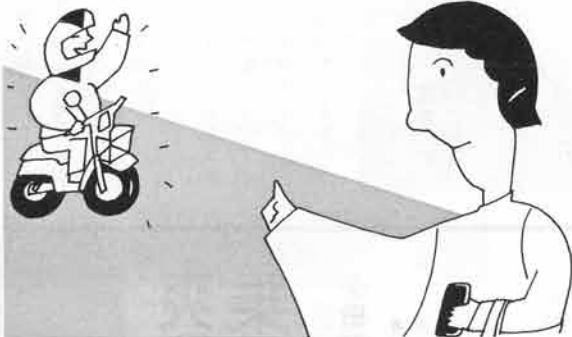
なかなか女性陣は頼もしい。下の子供が二才という一見平凡な奥さんとまだ新婚7ヶ月という新妻。二人のご主人は、いずれも自動二輪愛好者。ご主人の影響で、本当は自動二輪に乗りたいたいという。まずは原付をとってみようということになったらしい。二人共、ご主人と一緒にツーリングに出かけるのが夢とか。最近では、こんなニューベアが増えているのかも知れない。子供のいる

感謝の気持ちをヤマハらしく  
ヤマハオリジナル・ノベルティ

アウトドア・パーティを楽しく演出  
ヤマハのピクニック・グッズ

風薫る季節、屋外の行楽には最高のシーズンがやってきました。青空のもとで、みんなそろってパーティを……当然そんな機会もグンと増えてくることでしょう。そんな季節に最高のプレゼントとして喜ばれるのが、ヤマハオリジナル・ノベルティのピクニック・グッズです。

●ハーフタイム・クラブ (No.210 ¥5500・写真) は、ナイフ、フォークからワインオープナー、ハサミ、さらにまな板までセットになったアウトドア・パーティの必需品。また、保温・保冷性能もピカイチ、シンプルでストレートなデザインがアウトドアにぴったりの魔法ピン ●シャトル・タウン (No.209 ¥4000) さらに栓ぬき、カン切りなど7つの機能を備えたスイス製 ●アーミーナイフ (No.188 ¥7000) なども揃っています。ぜひご利用ください。\*価格は、参考小売価格です。詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。



奥さんは、原付には子供を乗せられないが、自動二輪なら幼稚園まで乗せて送り迎えができるという。ところが、小さい子供を安心して乗せることができないバイクが見あたらない。私もかつて荷物を載せるゴム紐で、自分の体に小さな息子を縛りつけ、自動二輪に乗ったものだ。小さい子供は落ちたら心配という不安があり、子供自身

バイクの後ろに乗る、乗り方を知らない。口で説明しても、すぐ眠ってしまう。80ccや125ccというスクーターが出てくるのだから、シートに子供を乗せる工夫をした、女性向け親子バイクが出ると、もっと女性は自動二輪購置層へと成長していくかも知れない。彼女達も自動二輪は夢かもしれないと結ぶ。ぜひ挑戦して下さいと励ます。もしかしたら本当に夢で終わってしまうかも知れない。しかし原付免許保持者や受講生は、自動二輪層へと成長していく可能性を秘めている。販売店さんとの日常会話の中から、自動二輪へ育

店頭 生情報

顧客別、写真入りDMで用品売上げアップ

街を行く姿を見れば、その人の生活まで見える、といわれるほど身のまわりのすべてをトータルコーディネートしてしまおうのが、現代のヤング。バイク・ライダーももちろん例外ではありません。そこで、この傾向をフルに活用し、手づくりの顧客別DMをつくって、用品販売に成果をあげているのが、大阪のF店さんです。

つまり、メールポロ・ヤマハ・ブランドのライディング・ウェアが新発売になれば、顧客リストをめぐりメールポロ特別仕様のTZR250のお客さまに、まっ先に紹介するのが、それこそ単純な案内ではありませんが、必ずウェアの写真を入れ「当店があなたにおすすめる最新ウェア」のコメント

つていくお客さんもいるはずだ。彼女達も販売店さんが、上手にリードしつづけてくれればと期待している。そんな彼女達の質問は、やはりメカ的なもの。他の女性に比べ、興味があるだけに理解が早い。原付のエンジンブレーキは後輪に作用する。つまりスタンドを上げてエンジンを始動すると、後輪が回転している説明を加えて納得する。知っている人にはあたり前のことを知らないのが初心者、であることを忘れてはいけないと、受講生から教えられることも多い。

(O)

とともにDMを送るので。受取ったお客さまは、お店のキメ細かい心配りに感激してか(?)来店率は90%、用意した用品類も完売の成果を収めた、といえます

●予想以上の利用率

テレホンサービスは、新メディア!?

先月号の「ヤマハニュースクラブ」に寄せられた北海道の販売店さんでのお話です。コミュニケーション・ツールとしてヤングの生活に欠かせぬ存在となった電話を、ぜひご販売に活用しよう、このお店では独自のテレホンサービスを実施しました。ところが、これが予想をはるかに上回る利用率で当の販売店さんもビックリ。

当初は北海道のツーリング情報など、ご販売とは直接関係のない情報を中心となっていました。が、「こんなに反響があるのなら、もっと販売に活かせるカタチに」と大ハリキリ。チラシやDMにならぶもうひとつの媒体に……とさらに工夫を凝らしています。

# JOG ジョグ

ニューモデルの  
お客さま ⑤

## スタイルで選んだジョグ 評判の走りも、大満足!

浅野隆義さん (東京都渋谷区)

●21才・飲食店勤務●所有免許・普通免許●乗車歴・以前に1年間スクーターに乗車●JOGスポーツテイ/ブラック 62年4月購入●購入店・YSP 恵比寿●JOG以外の所有車なし

高校を卒業し岐阜から出てきて4年目、調理師学校を卒業して現在は修業の身です。

勤め先までの足としてスクーターを使おうと思ったのが購入動機。今まで電車とかバスで40分以上もかかったのが、スクーターなら20分もあれば着くので、本当によかったと思っています。仕事柄深夜に帰宅することも多いのですが、スクーターが一台あると終電車も気にならず修業にはげめていい

すね(笑)

ニューJOGを選んだのは、なんといってもスタイルです。スポーティーなデザインで、とくにリアガーニッシュなんか最高にヤマハらしい。他にも213比較車はあったのですが、デザイン、色づかい、センスのすべての面でニューJOGが一番でした。

あとJOGって周囲の仲間たちからも、走り、商品性に信頼があると評判だったこと、ヤマハのスポーツバイクから受けついた高性能なエンジンなのが気に入った点です。

これから、このニューJOGをスタートにスポーツバイクへもステップアップして、もっともってバイクのことを好きになりたいと思っています。



## 爽快な走り 乗るのがとても楽しみです

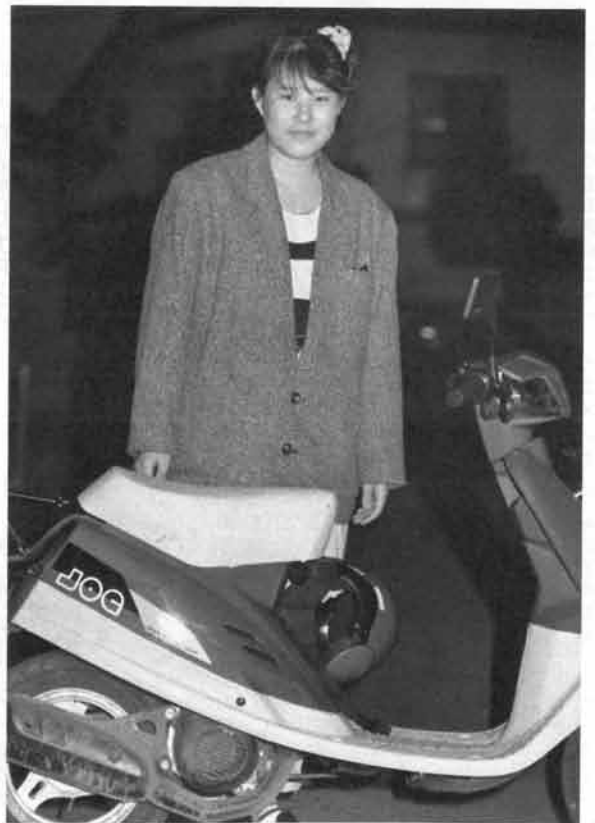
柴田啓子さん (栃木県小山市)

●18才・看護学生●所有免許・原付●乗車歴・11カ月●JOGスポーツテイ/レッド 62年3月購入●購入店・YSP 小山●JOG以外の所有車なし

免許を取ったのは高二の時でしたが、両親の反対でスクーターは買ってもらえませんでした。でもその頃からジョグは友だちの間でも評判で、私も乗るならジョグと思っていたんです。一応高校も卒業し、スクーターの購入に両親からのOKも出たので、ジョグを買うつもりでお店に行きました。そこで新型が出たことを知りました。憧れていたスクーターだし、友だちもま

だ乗っていない。それに赤と白のツートンカラーというのもとても気に入って、即新型を買ってしまいました。看護学校へ通うときに毎日駅まで片道3kmくらい乗っていますし、本屋さんとか洋服屋さん、それに友だちの家まで行く時にも、必ず使っています。今(4月上旬)はまだちょっと寒いけどとても良く走るので乗るのが楽しみ、すごく気持ちがいいんです。

友だちからも「カッコイイね」とか「新しいんだア」なんて言われて、とても評判なんです。これから買う予定の友人も私のジョグを見て「カッコイイしキレイだから私もこれにしたい」なんて言っていますよ。







右から宇崎竜童、根津甚八、YSP等々力・浅井社長のマック・メンバーのみなさん。

## 風間さんに続け！ 根津甚八さん、宇崎竜童さんも ファラオラリーに向け始動

TW200を駆って北極点を踏破した風間深志さんの奮闘ぶりはカラーページにご紹介したとおりですが、

その風間さんをリーダーとする「M.A.C.」(モーターサイクル・アドベンチャー・クラブ)のメンバー、人気

俳優の根津甚八さん、ミュージシャンの宇崎竜童さんも「風間さんにつけ/」と元気いっばい、この秋に

砂漠のラリー・ファラオを想定して、海岸でのテスト走行がつつく

予定されているエジプト・ファラオラリー挑戦に向けて活動を開始しました。

活動の手始めとして行なわれたのは、茨城県の海岸でのテストラン。XT600テネレ、TT350などファラオラリーでの使用を計画中のヤマハマシンを駆って4月の1日、初夏のような太陽をいっばいに浴びながら、陽の暮れるまでたっぷり走りつづけていました。

また当日は、発売間もないTW200も参加、超ワイドタイヤのスーパートラックションを楽しんでいました。

「3年前に初めてル・トケ(フランスの海岸線で行なわれるオフロードレース)に出場して、ずい分考えさせられることがありました。物質文



風間さんの話題、ファラオの話題……休憩時間も話もっぱらバイクによるアドベンチャーのこと



明とまったくかけ離れた厳しい自然の中に放り出されてみてね……。その感動をファラオでもう一度体験してみたくて、挑戦するんです」と根津さんも意欲まんまん。この秋、彼らの活躍が、またまたマスコミの話題をさらいそうです。

# 3日間で6万7千人を集め、'87ナゴヤ国際モーターサイクルショー開催

4月10日から12日までの3日間、名古屋市金城ふ頭の名古屋市国際展示場では、東海テレビ、東海ラジオ、中日新聞3社の主催による、'87ナゴヤ国際モーターサイクルショーが、開かれました。

バイクシーズン真っ只中のイベントとあってショーには3日間で6万6千532人が来場、ずらり並んだ最新モデル、ビンテージモデル、用品、ウェア、パーツの展示を熱心に眺め、またバイクフリークのタレント・清水国明さんを中心としたさまざまな催し物を心ゆくまで楽しんでいました。



# 『次代の販売店経営は私たちの手で』 第4期・ヤマハ奨学生卒業

販売店さんの後継者の方がたを対象とした「ヤマハ奨学生」から、ことしも第4期生の9名が、元気に販売の第一線へ巣立って行きました。

この「ヤマハ奨学生」制度は、3年間にわたるヤマハ販売会社でのサービス実務研修とその後のヤマハ本社での集合教育を通じて、販売店経営に必要なノウハウをマスターしていただくというものです。スタートして7年を迎えるこのヤマハ奨学生の中からは、すでに多くの二代目、三代目経営者が生まれています。第4期生の9名も、そんな先輩に負けぬ立派な経営者に、と決意を新たにされました。



# 新コースに華添える SUGOレースクイーン決定!

スポーツランドSUGOで行なわれるモータースポーツイベントのレースクイーンを選ぶ、恒例のコンテストが3月29日、仙台市で行なわれました。

応募総数328人の中から第1次審査を通過した15名が、この日の最終選考会に臨みましたが、明るく、健康的な、写真の7名が'87年のS

UGOレースクイーンに決定しました。彼女たちの活躍は、装いを一新したインターナショナルレーシングコースのオープンを飾る5月3日のSUGO選手権ロードレースから、もちろん8月の世界選手権TTFレースでもその魅力を発揮することになっています。



'87 SUGOレースクイーンに決定したみなさん。前列中央が最優秀グランプリの原田麻美さん・19才。右はグランプリの渋谷美恵さん、左が同じグランプリの轟山ひろみさん。

# ヤマハ・ポリスバイクふたつの話題

FN750PP4台、岐阜県警へ

スーパースポーツFN750に、ご覧のような白バイ仕様を施した「F

# 10年目を迎えたRDカップシリーズ、今年からTZR250で開催(西独)

いまでは世界16カ国で開催され、最大のワンメイク・プロダクションレースとして世界のロードレース人気を支えているヤマハRDカップシリーズ。

このシリーズは10年前の'78年、西独のヤマハインポーター・ミツキマシナリーGMBHが開催したXS400でのワンメイクレースに端を発するのですが、その後RD35

0(RZの輸出モデル)を使用したRDカップシリーズとして急速に普及。そしてここから、マールボロ・ヤマハチームのNo.1ライダーとして世界GP250ccクラスに出場するM・ウイマー選手なども登場しています。そんなRDカップも10年目を迎えるシーズンからはよりハイポランシヤルなTZR250でのレースとなつて、また一段と人気を呼んでいます。



# 樋口久子、70勝達成! 第3回ヤマハカップ・レディスオープン開催



ヤマハ発動機㈱、日本楽器製造㈱、ヤマハレクリエーション㈱、3社の共同主催による女子プロゴルフの公式戦「ヤマハカップ・レディスオープン」が、4月10日から3日間、静岡県袋井市の葛城ゴルフ倶楽部・山名コースに、内外のトッププレイヤーを集めて開かれました。



よ子を再逆転、1オーバーの217で今季初優勝しました。また樋口はこの勝利で、日本ゴルフ界前人未踏の70勝、20年連続の「毎年優勝」も達成、この大会の話題を一手にさらっていました。

千葉県二輪車安全運転推進委員会専任講師として幅広い活躍をつづけている柴田克昌特別指導員が、先ごろ同委員会より優良特別指導員として表彰されました。



## 柴田特別指導員に優良指導員表彰

これは千葉県の高등학교における安全指導や指導員の養成など、8年間に渡る地道な活動に対して贈られたもの。これを励みに、今後も地域の二輪車安全運転指導に当たっていきなさいと柴田特別指導員は語っています。



一方、デンマークでも、新しいポリスバイクにヤマハFJ1200が採用されて話題を呼んでいます。その話題というのは、もっぱらFJ1200の高性能に関するもの。ユトランドポスト紙のモーターサイクル編集部などは、ヤマハポリスバイクで2万キロ以上の走行経験を持つ警察官の協力を得てポリシエ928Sとの走り比べまで行ない、ポリシエをしく警察庁のバイクに注目と大々的に報じているほど。

そうした中で、いまデンマークでは、10台のヤマハ・ポリスバイクが活躍をつづけています。

## デンマークではFJ1200が活躍

Z750Pが完成しました。これは、定評のジエネシス・パフオーマンスを交通安全の指導・取締りにも生かしていただこうと開発したもので、さまざまな白バイ専用仕様に加えて、始業点検に便利なコンピュータモニターなどの特別装備も数多く組込まれています。



## ■全日本選手権トライアルシリーズ

# 伊藤2連勝、中川初優勝 快調TYコンビ、序盤の優勝独占!

全日本選手権トライアルシリーズは、4月19日、香川県・八栗テックで行なわれた四国大会で序盤の3戦を終了した。第1戦・九州大会で、2位を分けあつた伊藤敦志と中川義博のTYコンビは、依然快調。第2

戦・近畿大会で伊藤が2連勝を飾れば、第3戦は中川が、4年目のA級初勝利をあげて、シリーズ3戦目までの優勝を独占している。



1、2戦を連破した伊藤 トライにもまた一段と安定感が増している

## 伊藤、2連勝!

シリーズ第2戦は、3月22日、兵庫県川辺郡猪川名町のモーターサイクルランド猪名川に、8500人の観衆を集めて開催された。

伊藤にとっては、昨年のこの大会でタイムオーバーのため失格し、それが原因でタイトルを逃している苦しい出の大会である。

13セクションを6時間で3ラップするこの大会で、第1ラップ3位につけた伊藤は、第2ラップで大ハッスル、なんと一周を減点5でまわり一躍トップへ進出。さらに第3ラップも安定したトライでカバールし、総減点21、クリーン29で、先の九州大会につづいて2連勝を達成した。

また、この第2戦では国際B級でもTY250R勢が大活躍、松村健次、山本明がワン・ツーを独占した。



## 中川、A級初勝利

つづく第3戦は、高松市郊外の八栗テックに、A級34台、B級83台か



参加して行なわれた。

気温26度、初夏を思わせる好天の中、13のセクションを6時間、3ラップでテクニクを競いあつた。この中で第1ラップから落着いたトライでトップを奮つたのは、18才で国際A級入りして今年4年目の中川。中川は第2ラップも最少減点でまわり、トータル減点37、クリーン23でみごと初優勝を果たした。伊藤は4位。

3戦終了時のランキングは、53点の伊藤がトップ、チャンプ山本の49をはさんで、48ポイントの中川が3位につけている。



今シーズン開幕から快調の中川義博とTY250。4年目にしてA級初勝利を達成した。

ラッキーストライク・ヤマハカラーもすっかり板についた片山信二とYZR500。一時はトップに立ってファンを喜ばせた



## ■全日本選手権ロードレースシリーズ ヤングパワー大健闘! 片山、藤原YZRコンビ 2~3位



見応え十分のデッドヒートでレースを盛りあげた片山(左)と藤原のYZRコンビ

20年ぶりの日本GPの興奮さめやらぬロードレース界、そんな中で全日本選手権シリーズ第2戦が、4月11、12の両日、茨城県筑波サーキットに2万3千の観衆を集めて開催された。

雨のち曇り、底冷えのする悪コンディションの中で行なわれた注目の国際A級500ccクラスでは、250ccの全日本チャンプ片山信二と弱冠20才の藤原儀彦の2台のYZR500がすばらしい走り、会場を沸かせた。

序盤トップを行く木下をかわして一時は藤原が首位に進出、また中盤では片山が水谷と好バトルを演じてファンを魅了したが、終盤には先行する水谷を追って片山と藤原の2台のYZR同志が、デッドヒートをくりひろげて注目を一身に集めた。

結局、片山2位、藤原3位でチェックカーを受けたが、この日の2人の活躍はヒーロー不在の500ccクラスに新風を吹き込むものと、大きな期待を呼んでいる。

## '87TT-Fレポート

### '87シーズンいよいよ開幕!

8月のSUGO大会の開催で注目を集めるTTフォーミュラ世界選手権シリーズが、いよいよ開幕した。第1戦は、4月20日、ミサノサーキットで行なわれたイタリア・ラウンド・「イベルナ200キロレース」第1戦とあって、5年連続チャンピオンのJ・ダンロップ(アイルランド)以下、ポール・イットン、P・ラバトン、R・マーシャル、J・ショウエンらおなじみのメンバーが顔をそろえ、これに全米スーパーバイクチャンピオンのフレッド・マーケルも加わって話題を集めた。

レースは、P・イットン(イギリス)が独走で優勝、マーケルが2位となったが、ライダー、マシンとも迫仲の展開だけに、第2戦・ハンガリー(5月3日)以降が、大いに注目される。

8月29日~30日第8戦・SUGO大会開催

## 5月のレーシング カレンダー

- 5月3日
  - ▼全日本トライアル④ 中部
  - ▼125ccモトクロス② ベルギー
  - ▼TTフォーミュラ② ハンガリー
- 5月10日
  - ▼全日本ロード④ 筑波
  - ▼全日本モトクロス④ 鈴鹿
  - ▼500ccモトクロス④ ファインランド
  - ▼125ccモトクロス③ イタリア
  - ▼250ccモトクロス③ イギリス
- 5月17日
  - ▼全日本トライアル⑤ SUGO
  - ▼世界GPロードレース③ スウェーデン
  - ▼500ccモトクロス⑤ スウェーデン
  - ▼250ccモトクロス④ オランダ
  - ▼125ccモトクロス④ チェコ
- 5月24日
  - ▼全日本ロードレース⑤ SUGO
  - ▼世界GPロードレース④ イタリア
  - ▼125ccモトクロス⑤ ブルガリア
  - ▼世界選手権トライアル⑤ スイット
- 5月30日
  - ▼TTフォーミュラ③ マン島
  - ▼500ccモトクロス⑥ スイット
  - ▼250ccモトクロス⑤ チェコ
  - ▼世界選手権トライアル⑥ フランス

5月10日、17日は

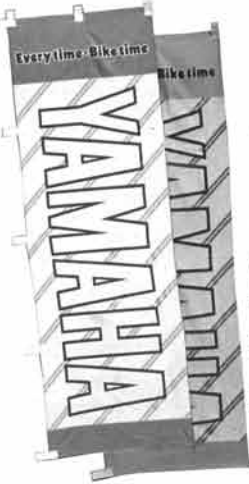
YAMAHAバイクフリーク'87へ

お客さまをご案内ください!

この春のスポーツバイク・キャンペーンをしめくくる恒例の展示試乗会「YAMAHAバイクフリーク」が、ことしも5月10日と17日、全国一斉に開催されます。

250、400、750のラインアップ完成に、話題の「エグザップ」搭載車FZR400Rを加えて、この春の人気をさらったFZRシリーズをはじめ、XV400ピラーゴ、TZR125、TW200など、最新のヤマハスポーツに、見て、触れて、乗っていただく、さわやかな5月の一日です。

この「YAMAHAバイクフリーク'87」の詳細は、5月1日発売の「オートバイ」『モーターサイクリスト』両誌を通じて告



いつでも利用できる北海道ジェットツーリングシステムもスタート

チャレンジ3000キロ・キャンペーンのパックアップメニューとして、昨年にも増して人気を呼んでいるジェットツーリング、6月に開催予定の「ジェットツーリング・イン・北海道」の概要が次

知します。お店でも、さまざまなかたちで、この全国一斉展示試乗会「YAMAHAバイクフリーク'87」をご商売にご活用ください。

また、この「YAMAHAバイクフリーク'87」で使用する●のぼり●横幕●連続旗の基本ツールを、販売店さま向けにも用意しました。あわせてご利用ください。



のとおり決定しました。

- ▼ 期日 6月11日(木)～14日(日) 3泊4日
- 6月18日(木)～21日(日) 3泊4日
- ▼ 出発地 東京、大阪、福岡
- ▼ 費用 (別表のとおり)

## SAFETY

原付免許教室の受講生拡大へ

「50ccライセンス入門書プレゼント」実施中!

4月30日発行のヤング向けコミック誌『週刊ヤングジャンプ』を通じて、ヤングを対象とした原付免許取得のおすすめて「YRS 50ccライセンスコース」のPRを実施しています。

これは、原付免許教室活性化プランの一環として行なわれたもので、5月31日までに官製ハガキでお申込みの方に、もれなく①50ccライセンス入門書と②スクラッチ問題集をプレゼント、これを通じてさわやかなバイクライフを訴求しあわせて免許教室への受講を促進しようというものです。

どうぞみなさまのお店でも、原付免許教室の受講生拡大に、この「50ccライセンス入門書プレゼント」キャンペーンを



●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ご案内です。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(ハーツ)までお問い合わせください。

ご活用ください。また期間中お客さまのお問い合わせに対するご説明も、よろしくおねがいいたします。

※詳細は、最寄りのヤマハ販売会社・普及課にお問合わせください。

### 50ccって何だ?

「50ccって何だ?」  
「50ccは、初歩のライセンス。」

「50ccって何だ?」  
「50ccは、初歩のライセンス。」

50ccってファッショんだ!

お客さまにも好評の「愛情カバー」

整備時のお客さまの愛車を思わぬ油污れや傷つきから守る愛情カバー。今年からこの愛情カバーも写真のようなニュータイ

プのものに代わっていますが、みなさまのお店では、もうご利用いただいていますか? お客さまの大きな信頼をつくる、お店

また、この北海道へのジェットツーリングは、4月28日より「チャレンジ3000キロ・北海道ジェットツーリングシステム」としても確立。10月11日までお客さまのご都合にあわせて、いつでもご利用いただけるようになりました。かすかすの特典もついて、しかもおトクな割引料金で、いつでも利用できる。北海道ジェットツーリングシステム、お客さまにどうぞご案内ください。※詳しくは、担当セールスマンにお問合わせください。

ジェット・ツーリング・イン・北海道料金表

	東京	大阪	福岡
400cc以下	93,000	123,000	150,000
401-750cc	103,000	140,000	172,000
750cc以上	110,000	147,000	180,000
タンテム	57,200	67,900	83,500

チャレンジ3000キロ・北海道ジェットツーリングシステム料金表

	東京発	大阪発	福岡発
バイク排気量400cc以下			
A	79800	109800	136800
B	75000	105000	130000
401-750cc			
A	89800	126800	158800
B	85000	121000	151000
751cc以上			
A	96800	133800	166800
B	92000	128000	159000

A：一般価格 B：YESS会員価格

## 話題のスポーツバイク需要創造キャンペーン

### 5月はセロー225で展開

この3月からスタートしたスポーツバイク需要創造キャンペーンが、バイクシーズンの進展とともに、お客さまの間で大きな話題を呼んでいます。

これは「バイクは心の新大陸」をスローガンに、テレビ、新聞、男性誌、女性誌、アドボードなどさまざまな広告媒体を使って、スポーツバイクが広がるヘルシーでアクティブな暮らしの広がりを、年代や性別をこえて、より幅広くアピールしていくものです。

3月はFZR250、4月はXV400ピラゴをテーマに展開されたこのスポーツバイク需要創造キャンペーン、5月はセロー225を通じて、すばらしいスポーツバイクの世界を訴求していくことになっています。どうぞご期待ください。

5月のスポーツバイク需要創造キャンペーン展開予定

テレビCF：月曜ロードショー・ONアンドOFF

新聞：朝日新聞・5月11日(月)

風を切ってるうちに、気持ちがひとつになるんです。

バイクは、心の新大陸。

# YAMAHA SPORTS BIKE

※詳しくは、最寄りのヤマハ特約店・販売会社・サービス課宛にお問合わせください。

朝日新聞を通して展開している新聞広告

▼一般誌：週刊プレイボーイ・5月13日号、ホットドッグプレス・5月25日号・ブルータスおよびアンアン・5月15日号

▼アドボード：東京・原宿

雑誌広告も男性誌、女性誌と幅広く掲載



日本一のヤングタウン、東京・原宿では、アドボードで「バイクは心の新大陸」を訴求

風を切ってるうちに、気持ちがひとつになるんです。

バイクは、心の新大陸。

# YAMAHA SPORTS BIKE

月曜ロードショーとONアンドOFFの提供番組を中心に放送されるテレビCF。現在は「FZR250・海鷲」



## SERVICE

の小さな気配り、愛情カバー、お店でもどうぞご利用ください。

▼注文No.326507

▼標準小売価格…35000円

▼新刊サービスマニュアルのご案内  
カラーページにご紹介した軽二輪スクーター「CZ150R」のサービスマニュアルを、新発売にあわせて用意いたしました。どうぞご利用ください。

▼CZ150R 注文No.321127

▼定価…2600円



※詳しくは、最寄りのヤマハ特約店・販売会社・サービス課宛にお問合わせください。

### 5月のヤマハ提供テレビ番組

- 5月1日「与詞古とバイク」
- 5月8日「サムタイムカップ'87」
- 5月15日「沖縄ジェットツーリング①」
- 5月22日「沖縄マリッジット」
- 5月29日「沖縄ジェットツーリング②」
- 《月曜ロードショー》(TBS系全国ネット)
  - 5月4日「独眼竜政宗」
  - 5月11日(休止)
  - 5月18日「晴れ、ときどき殺人」
  - 5月25日「女王陛下の007」



# 目標はリーグ戦1勝！ 「野球」を通じてライダー同志の交流を

■ YSP下北沢 / 大野肇社長（東京都世田谷区代沢4-41-15）

## YSP下北沢野球部

発足 '86年11月  
 会員 男性18名 平均年齢27歳  
 活動 「YSP下北沢ツーリングクラブ」  
 「YSP下北沢レーシング」につづいて、  
 YSP下北沢さんを拠点として誕生した  
 3つ目のクラブ。入会資格は250cc以上  
 のスポーツバイクに乗る社会人であること。  
 財団法人東京都軟式野球連盟に加盟。  
 当面の目標は「リーグ戦でまず1勝をあげる  
 こと」会費は月額1,000円。

このコーナーが始まって以来、今月は初の「野球チーム」の登場です。

その名も「YSP下北沢野球部」。東京都世田谷区の住宅地でこの4月でオープン以来まる3年、スポーツバイク・シェア60%という「YSP下北沢」さん。住宅密集地での販売とあって、お店の半径2キロを商圈に地域密着型のご商売を展開する大野社長ですが、じつはそんな大野社長の方針をそのままカタチにしたのが、この野球チームなのです。

野球やソフトボール、ボーリングなどバイク以外のスポーツや遊びを通じて、お店のYESSスタッフの交流を深めようという動きは、最近あちこちで見られることですが、「YSP下北沢野球部」は、ユニフォームまで揃え、正式にリ

グ戦にもエントリーしている本格派です。

### 日曜日の練習も

### 2時間ビッシリ

桜前線が東京を通過した4月5日の朝8時。ここは、お店から5kmほど離れた環状8号線沿いの船橋三菱グラウンド。「YSP下北沢」と文字がクッキリ浮びあがった紺と白の鮮やかなユニフォーム姿が、掛け声よくまずはグラウンドを2周して、この日の練習の開始です。

ランニングに続いて、キャッチボールでの肩ならし5分、内野の守備練習15分、外野の守備練習15分……さらにバッティング練習というローテーション。そしてこの練習は約1時間ビッシリとつづく本格的なもの。

ベンチ前に戻ってきた「選手」の表情には、モータースポーツでのそれとは、またひと味違った満足感があふれていました。が、そもそも「YSP下北沢」さんの野球部創立のいきさつはこうです。

### ツーリング、ロードレース

### そして野球……

「オンロードのスポーツバイクに乗っている人は、意外と運動不足の人が多んです。とくに普段通勤の足に使ったりしている人は、歩くことも少なくて運動不足気味。だから、もっとみんなが身体を動かそう！というのがそもそも話のはじまりだったんです。

またバイクはどちらかと言えば個人ブレイクの遊び。だから団体ブレイクの野球を通じて、もっと親睦を深めようということだったんです」とは、キャプテンを務める松川さんの言葉ですが、これを大野



「当面の目標はDクラス脱出」と意欲満々の  
YSP 下北沢野球部のみなさん

練習は約10分の休息をはさんで2時間ピシ  
リという本格的なもの



社長の言葉におきかえると……  
「店をオープンして2年目から、うちではスポーツ活動に力を入れてきたんです。ツリーングクラブとロードレースチームの活動を展開してきたんですが、そんな中でクラブ員の声をよく聞いた結果が『野球部』になったわけです。野球とひとことと言っても、実際はとても贅沢な遊びなんです。場所もメンバーも必要ですから……」

### いまや「勝てるチーム」づくりを

さてそんな「YSP 下北沢野球部」は現在18名。全員が250cc以上のスポーツに乗るお客さままで構成され、この日もキャプテンの松川さん(TZR)、コーチの河村さん(RZV)をはじめメンバーのほとんどがスポーツバイクを駆って練習会場に駆けつけていました。



「YSP 下北沢」というチーム名ですが、実は対戦相手チームにうちの店をアピールできるという効果もあるんですよ。でも、ここは商売のことは考えずに勝ちたい」と大野社長

こうした「野球部」の活動の現状と今後の展望について大野社長は……  
「野球をはじめた最初のころは全員、筋肉痛などでなやんでいたようですが、最近では「とつても体調がいい」とみんな大満足。また、最初は「遊び」的な意識が強かったんですが、いつの間にか「勝てるチームづくり」が目標になってきました。是非リーグ戦で1勝をあげたい。それと、Dクラス脱出が当面の目標です」と話しています。



# スポーツバイク販売に生きる キメ細かなご商売の“工夫”

## YSP福岡南 宮本孝史社長

福岡市南区若久一丁目 ☎092(541)9555

スクーターからスポーツバイクへ、YSPとしての再スタートを機会に、ご商売の幅を大きく広げている「YSP福岡南」さん。スクーター販売で鍛えたキメ細かなご商売は、そのままスポーツバイク販売でも、強力なパワーとなっているようです。

### ●7年目のYSP転進

「YSP福岡南」さんのお店は、博多駅から南へ10キロほど行った福岡市南区の住宅地にあります。この場所に12坪のお店を構え、創業7年のご商売を展開されていた宮本社長が、心機一転YSPとして再スタートを切ったのは、昨年8月のこと。店舗も敷地100坪、建坪50坪と立派に生まれ変わりました。

店舗にも、ご商売にも、さまざま「工夫」を施されている宮本社長、まずは新店舗からうかがってみました。

「外からでもよく見えるバイク展示、品ぞろえの豊富な用品コーナー、清潔で整理の行きとどいたサービススペース、この3点を店づくりの基本にしました。」

そのためバイク本体は思い切ってオープン展示、シャッターを開けると16坪のスペースにずらりとバイクが陳列されているようにしました。このためガラスで仕切った奥の部屋は、用品コーナー、お客さまコーナー、商談コーナーとして、目的のはっきりしたお客さまが入りやす

いようにしたつもりです。

用品コーナーは、ヘルメットが多いのですが、ウェアではチーム・ヤマハシリールズなどでヤマハの専門店イメージを強調しています。サービススペースももちろん独立させ、お客さまに「見えるサービス」を心がけています。

とくにサービスについては、2級整備士資格を持つ宮本社長だけに「将来は認証工場に」と意欲的。昨年からスタートしたヤマハ二輪車整備士認定制度でも、奥さま美津子さんと2人そろって「ペイシッククラス」の認定を受けています。

### ●継続はパワーノ、いまも 基本活動を徹底的に実施

さて、こんな新店舗で展開されているご商売は、というと、ここではスクーター販売で鍛えたキメ細かな活動が、いまもきちんと継続され、スポーツ車販売にも成果を上げています。

月1万5千枚ほど入れる折り込みチラシと開業以来7年間つづけている地元スーパー「アピロス野間店」での展示会、

団地や駅駐輪場でのタッグの取付け、そして徹底した定期点検サービスなどが、その主な活動です。

「もちろん展示会の即売効果などは、以前とは比べものにならないほど小さくなっています。それでも広範囲のお客さまを集めているスーパーの店頭を利用してうちの商圏拡大を図っているんです。シーズン中は毎月開催していますけれど春先、夏前、秋口は成果がありますね。昨年からはYSPとなったこともありスポーツバイクも展示しているんですが、こうした場所の方が店の人間とも気軽に会話できるというお客さまも多く、最近では展示会というより「出張店舗」のカンジです(笑)」

駐輪場でのスクーターへのタッグ取付けは、暇をみては出かけて1回に10〜20台。これも「タイヤ交換お勧めタッグ」と「自賠責保険期限切れタッグ」の2種類を用意してのキメ細かいもの。そして顧客の保険切れに対してはDMとその後の電話フォローも実施されていますが、おかげでお客さまの来店率は「100%」といえます。まさに「継続は力なり」といった「YSP福岡南」さんの活動。そして、



店内には宮本社長と奥さまのヤマハ二輪車整備士認定証が仲よくならぶ

宮本社長、奥さま美津子さんにサービス担当の小森修さん(左)を加えて「YSP福岡南」さんのみなさん



お客さまの固定化のために宮本社長が最も力を注いでいるのが点検サービスです。「トラブル発生時の迅速な対応と定期点検サービス、このふたつがやはり来店促進とユーザー固定化のカギだと思います。そのため緊急サービスのために専任のスタッフを1名置き、パーツの手配もドレステレホンを最大限に活用してやっています。また定期点検は、6ヵ月、12ヵ月点検DMをコンピュータ管理のユーザー名簿をもとに必ず発送。それと同時に忙しくて来店できないお客さまのために「無料引取りサービス」も実施しています。平均月30件ある定期点検のうち、3分の1はこの「無料引取りサービス」で運んだものですね」



道行くクルマの中からもバイクの展示がひと目でわかる「YSP福岡南」さんの店頭



テック21グッズも並ぶお客さまコーナー。窓ごしにサービススペースの様も見える

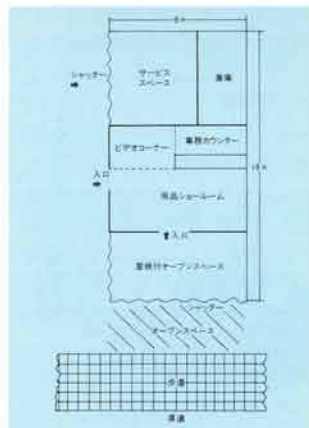


テレホンカードやノベルティまで、ヤマハのオリジナルグッズもずらり並んで、ヤマハ専門店イメージを

ショールーム内は、もっぱら用品中心で明るく楽しく演出されている



整理されたサービススペースで、お店に対するお客さまの信頼感もアップ



●遊びの提供にも  
 お客さまのための「工夫」を  
 工夫は、遊びの提供、YESS活動の面でも決して例外ではありません。  
 「YSPとなってからスポーツのお客さまが増えてきていることもあって、この面に入れてはいるのですが、基本はお客さま1人1人のバイクライフを尊重しながら、無理せず店のイベントに参加してもらおう、というものです。  
 5月の「連休ツーリング」夏休みに家族ぐるみで参加できる「サマーキャンプ」そしてバイクを離れての「ホーリング大会」これらがうちの遊びの軸となる活動です。  
 この予定を早目に告知しておけば、忙しいお客さまも自主的な気持で、自分の年間スケジュールの中に、これらのイベントを組み込めますからね。  
 もちろん今年も、これらのイベントすべてをチャレンジ3000キロキャンペーンと連動させていきます」  
 こうしてYSPとなって8ヵ月、ヤングユーザー拡大に寄せる宮本社長の意欲的な活動は、着実に実を結びつつあるところ。今年の夏は福岡カートランドでのスクーターレースやMP12レースでも「YSP福岡南」のみならずの活躍ぶりが見られそうです。

ヒーローを着る 平コレクション

いずれも●ノーマルスリーブ●素材：綿70%、ポリエステル30%●サイズ：M/L●標準小売価格：¥2,500

ヒストリー・オブ・タイラ



タイラマールポロ

タイラテック21

表

裏

APPAREL

夏場のご商売に欠かせぬ商品  
'87ヤマハハキヤラクターTシャツ 新発売

お客様にすっかりおなじみとなったヤマハキャラクターTシャツの'87年モデルが登場しました。  
とくに今年は、平コレクション、バイクコレクション、チームキャラクターシリーズ、とバリエーションも4シ

リーズ、15アイテムにのぼるにぎやかさです。いまやTシャツは、夏場のご商売に欠かせずとのできない存在。どうぞこの夏も、一新したヤマハキャラクターTシャツを、フルにご活用ください。5月20日まで'87ヤマハキャラクターTシャツ予約セールも実施中です。

サーキットを着る チームキャラクターシリーズ

いずれも●ノーマルスリーブ●素材：綿70%、ポリエステル30%●サイズ：M/L●標準小売価格：¥2,500

愛車を着る バイクコレクション

いずれも●セミフレンチスリーブ●素材：綿70%、ポリエステル30%●サイズ：M/L●標準小売価格：¥2,800 (SRX、TZR)、¥2,500 (FZR、YZR)※SRX、TZRのカラーはグレーです。



ベネモトスチーム

ヤマハマールポロチーム

チームラッキーストライク

ヤマハレーシングチーム

ソノートチーム

ノーマルスリーブ



バイクコレクション TZR

バイクコレクションSRX

バイクコレクションFZR

バイクコレクションYZR

センスを着る ほのほのシリーズ

いずれも●セミフレンチスリーブ●素材：綿70%、ポリエステル30%●サイズ：M/L●標準小売価格：¥2,500



セミフレンチスリーブ

CHALLENGE

ほのほのTシャツDT

ほのほのTシャツFZR

STYLISH

ほのほのTシャツTZR

PEAKY



with TZR 250

**BOLT-ON**

## 小型ファッション・バスケット新発売

ファッションブルなヤマハスクーターにぴったりのおしゃれな小型ファッション・バスケットが完成しました。S L-1クラスのヘルメットも収納できる、たっぷりサイズ。フタを取付けば、走行中も安心です。スクーター



※写真は別売のフタをとりつけた状態です

のお客さまに、どうぞおすすめください。

●カラー：白/黒 ●標準現金価格：¥3,300(別売取付金具¥700含む) ●別売フタ：¥1,300(白/黒)

## バイク本体からウェア、用品までお手入れは、ヤマハ純正ケミカル

### ADシリーズで! **CHEMICAL**

5タイプ揃ったヤマハ純正ケミカル・ADシリーズ、お店ではもうお客さまにお勧めいただいていますか? バイク本体のクリーナーやワックスから、チェーンクリーナー、ブレーキまわりクリーナー、さらにレザー製品専用の防水・撥水保護剤、ウェアなど繊維製品の汚れ・ホコリガード剤……と、お客さまのさわやかなバイクライフには欠かせぬものばかり。梅雨の季節を前に、ぜひお勧めください。●標準小売価格：¥900

- ① AD1クリーナー&ワックス
- ② AD1チェーンクリーナー
- ③ AD1ブレーキまわりクリーナー
- ④ AD1レザーガード
- ⑤ AD1ウェアガード



## ヤマハ・キャブレタークリーナー

キャブレター本体はもとより燃焼系のアルミ、亜鉛、ゴムなどデリケートな材質を十分に考慮して開発したキャブレター専用クリーナーです。特殊フォーミュラの作用で浸透性にすぐれ、頑固に付着したカーボンやガム質をすばやく溶解、除去します。業務用コンク液(2ℓ缶)と手軽なスプレータイプの2種。お店の作業効率アップにぜひ、どうぞ。



業務用 ¥4,000

スプレータイプ ¥1,500

## 手軽さで人気のリーウインズ/ロールバーンにより快適で、ハイクオリティな"VS"タイプ新登場!

**HELMET**

購入しやすい価格、軽快なデザインとカラー、そして充実した機能——そのすぐれた商品性でスクーターからスポーツバイクまで幅広いお客さまの人気を集めるジェットオープンシールドヘルメット『リーウインズ』とフルフェイスヘルメット『ロールバーン』に、新たに"VS"(ベンチレーション・システム)タイプが登場しました。

この"VS"タイプは、気温や天候にあわせて調節できる開閉式ダイレクト・ベンチレーションを装備して、通気性を高め、汗や湿気による不快感を解消するのが特徴。同時に、質感の高いメタリックカラーを採用して、ワンランク上のグレード感を打出しています。

もちろん、軽くて強いFRP帽体、エアロダイナミクスフォルム、5段階クイックオープンシールドなど『リーウインズ』『ロールバーン』の特徴が、そのまま活かされていることはいまでもありません。これからの季節にまさにピッタリの"VS"タイプ、どうぞ積極的におすすめください。

### リーウインズVS

- サイズ：S/M/L/XL
- 規格：JIS-B種
- 標準現金価格：¥14,800



シルキーホワイト



フロストシルバー



ブラックゴールド



ストームレッド



ストームレッド

### ロールバーンVS

- サイズ：S/M/L/XL
- 規格：JIS-B種
- 標準現金価格：¥15,800



フロストシルバー



ヤマハブラック



シルキーホワイト

