

ヤマハニュース

YAMAHA NEWS **1**
NO.307 1989

●新発売 **BW'S** スポーツ / **JOG** ブラック
エディション / **Mint** スペシャル
エディション
DT200R ニュー
カラー / **ジオラマGFV-SG1**

特集 **ヤル気充分 '89ヤマハ!!**



このページにご紹介した新商品の発売日は、
すべて1月11日です（除くJOGスポーツ・
ブラックエディション）

街に似合うプレースクーター

BW'S FOR URBAN SPORTS

標準現金価格：¥149,000（北海道、沖縄および一部離島を除く）
カラー：ブラック2、ファインシルバー



ブラック2



ファインシルバー

幅広・大径タイヤでスクーターの活動範囲をグッと広げた『BW'S』に、タウンバージョン『BW'Sスポーツ』が仲間入ります。

ビッグホイールならではの操安性の良さを、さらに市街地向けにしたハイグリップイメージのタイヤパターン、オンロードスポーツの雰囲気強調したカラーリング、小物の持ち運びに便利なリヤキャリアも装備しました。

用途に合わせて選ぶ『BW'S』と『BW'Sスポーツ』、遊び心が大きく広がります。

フレッシュアップ ニューカラー登場

オシャレの最先端



シックなモノトーンに、おしゃれなパステルカラーを配した『Mintスペシャルエディション』の登場です。従来のグリタリングブラック/ソリッドシルキーホワイト、シルキーホワイト/ソリッドシルキーホワイトと合わせ、4カワーバリエーションが揃いました。

標準現金価格：¥98,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

カラー：グリニッシュブラック/ブルーイッシュグリーン、シルキーホワイト/ライトバイオレット

シルキーホワイト/ライトバイオレット



グリニッシュブラック/
ブルーイッシュグリーン



シンプルに、たくましく

JOG

スポーティ・ブラックエディション

標準現金価格：¥109,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

カラー：グリタリングブラック/
ヤマハブラック

ブラック2 ファインシルバー



好評の『JOG スポーティ』に、精悍なオールブラック「ブラックバージョン」が'88年12月21日より加わっています。従来色と合わせて選べる6カラー。お客様の好みに合わせておすすめください。

アウトドアを彩るスカイブルー DT200R ニューカラー

オフロード春一番の話題は、ベストセラーモデル『DT200R』のニューカラー。大自然の中でひととき映えるスカイブルーが、カラーバリエーションに加わります。

標準現金価格：¥369,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

カラー：スカイブルー



新 発 売

ヤマハ
ヘルメット **georama**
GFV-SG1

標準現金価格：¥25,800

規格：JIS-C種、MFJ公認 サイズ：
S、M、L、XL

カラー：シルキーホワイト/マチュアレッド、
シルキーホワイト/ダイナスティーブルー、
メルティングブラック/マチュアレッド

強じんなフレックスFRP積層構造、快適なツインダイレクトベンチレーション、フィット感にすぐれた内装…etcで定評のヤマハヘルメット『ジオラマGFV』シリーズのニューフェイスです。

質感の高いメタリック色で描かれたストリームラインが、スポーツ心にジャストフィット。クオリティを求めるライダーにおすすめください。



メルティングブラック/マチュアレッド



シルキーホワイト/ダイナスティーブルー



シルキーホワイト/マチュアレッド

愛車を機能的に
ドレスアップ

より機能的に、よりオシャレに、お客さまの愛車をドレスアップするヤマハのボルトオンパーツで、新発売スクーターの付加価値アップをお図りください。

スクーター用ボルトオンパーツ



■BW'Sスポーツ・ボルトオン

アイテム	部品番号	色	標準価格
ウィンドシールド	90793-53002	-	¥5,200
左ミラー	3AA-26280-00	-	¥1,050
フロントキャリア	3AA-W0731-00	-	¥3,200
フロントバスケット	3AA-W0721-00	ホワイト	¥1,800
リアキャリア	3AA-W0736-00	-	¥3,000
サイドスタンド	3AA-W0733-00	-	¥1,600
リアバスケット	14T-W0723-00	ホワイト	¥2,300
リアボックス	14T-W0754-00-GE	シルキーホワイト	¥9,350
グリップエンドブラグ	34X-W0791-00	-	¥980

■Mintスペシャルエディション・ボルトオン

アイテム	部品番号	色	標準価格
ウィンドシールド	90793-53002	-	¥5,200
ハンドルカバー	90793-62005	ホワイト	¥2,100
ハンドルカバー	90793-62006	レッド	¥2,100
ファッションバスケットII	90793-50037	ブラック	¥2,600
ファッションバスケットII	90793-50038	ホワイト	¥2,600
フロントスポーツバスケット	27V-W0722-60	ブラック	¥1,900
インナーポケット	1YU-W0756-00	ブラック	¥2,550
ステップマット	90793-66075	-	¥2,500
リアボックス	14T-W0754-00-GE	シルキーホワイト	¥9,350



●新商品カラー紹介

BW'S スポーツ / **Mint** スペシャルエディション / **JOG** ブラックエディション
DT200R ニューカラー

ヘルメット **ジオラマGFV-SG1** / スクーター **ボルトオン**...2

特集

ヤル気充実 '89ヤマハ!! 6

こんにちは
ヤマハです

- 遊 YOUR 誘 SHOP 14
- サービスマン日記 16
- 父から子へ、子から父へ 17
- お客さま登場 ニューSRX400 18

FOCUS IN

- ティーンズ最前線——プレゼント 19
- クローズアップエキスパート——集 22
- 情報クリップ——お忙しい販売店さんにお送りする
新情報コーナー 24

- レーシングエクスプレス 25
- トピックス 26
- インフォメーション 28
- from SAFETY 32
- パーツ & アクセサリーズ 33
- HOT SHOP 拝見 34
- THE LATEST AD 36



セールスカレンダー 1月~2月

1月	21土	
睦月	22@	
5木	小寒	23月
6金	東京消防出初式	24火
7土	七草	25水 大安
8@		26木 文化財防火デー
9月	学校始業	27金
10火		28土
11水		29@ 全日本スノーモビル選手権第1戦長野
12木		30月
13金	大安	31火 大安
14土		2月
15@	成人の日	如月
16@	振替休日	1水
17火		2木
18水		3金 節分
19木	大安	4土 立春
20金	大寒	5@ 全日本スノーモビル選手権第2戦士別

セールス歳時記



いよいよ新年のスタートです。年間、月間の販売計画を立て、年賀のあいさつを中心に活動を開始しましょう。成人式、節分などの素材をもとに、積極的なイベント展開も一案ですね。

また、年賀状の整理と合わせて、早目に顧客名簿の再点検も行ないましょう。この時期の情報収集と整理が、春のC2大作戦成功の大きなカギとなります。

ヤル気充実'89ヤマハ!!

新しい年を迎えて心機一転。ヤマハ販売店のみなさんは、より充実した一年を目指してアレコレと活動を開始していることと思います。もちろん、そんなみなさんとともに歩む私たちも同じ。さまざまな市場の声をもとに、より意欲的な活動で、新たな需要喚起を目指しています。

新年号の特集は、'89ヤマハに対する市場の期待と、それに応えるヤマハの意気込みを知っていただごと企画しました。

どうぞ、ヤル気いっぱい'89ヤマハをご理解いただき、みなさんのお店でも、積極的なご協力をお願いいたします。

仕上りの美しい
クルマ、今年も期待
しています

前田孝さん(22才)
INCLINO



どんな遊びが出てくるか
YESSSが大好き

技術のヤマハ、デザインのヤマハ、品質のヤマハ……etc、冒頭から手前ミソな言葉を並べて恐縮ですが、これらはヤマハに乗るお客さまたちからいただいた、ヤマハの企業イメージです。特集最初のページは、そんな彼らの'89ヤマハに対する期待の声を紹介します。みなさんの店頭でも、こうした声を大いに反映した店づくり、よろしく願いたします。

ヤマハは僕の
スピリットそのもの



高橋卓司さん(25才)
RZV500

こだわりのある造りが好き
2人とも大ファンです



磯辺浩志さん・泉さん
SRX600/FZR250

右から
 驚頭由美子さん(21才) / FZR1000
 熊倉光子さん(41才) / SRX400
 加藤みさ江さん(37才) / FZR1000



佐藤まゆみさん(22才)
 SRX400



今年も思いきり遊びたい
 YESは最大限に利用
 しま〜す

しま〜す

個性がキラリと
 光るバイク出る
 といいですね

松岡恭司さん(30才)
 SRX400



好きですヤマハ 今年も期待しています!

高橋哲也さん(22才)
 FZR750



WGP、全日本とも
 完全制覇だ!

波野秀俊さん
 (21才) TZR250



どんな新技術
 がとび出すか
 ワクワク
 してくる

親切なお店、もっと
 増えてほしいなア



松木 照さん(20才)
 DT200R



梶田 卓編集長

見逃がせませんね、スクーター需要



戦後の第一次ベビーブームに誕生した「団塊の世代」と呼ばれる人たちは、全人口の8・4%にも当たります。また団塊の世代を親に持つ子供たちも、我が国の人口の8・3%を占めています。この大きなマーケットである「団塊の世代ジュニア」の免許取得年齢を目前にひかえ、'89年の「二輪需要」を占なっていたいただきました。

団塊の世代と言えば、パッソル&パッソラの時代に、バイクのある生活を経験したヤングミセスの層です。ね、自分でバイクに乗っていたんですから、

楽しさも知っているし、便利なことも知っている。だから当然、バイクに対して理解があるんです。その上数が多いんですから、これは期待するなっていうのがムリですよ。

当然スポーツモデルの需要も伸びるでしょうが、利便性が見直されて、スクーターがグングン伸びてきそう。女のこたちの「ちょっとした冒険」の時代は終わって、フツの子が乗れる時代になりましたね。そうした世代にあてたスクーター、ヤマハなら作れるでしょ。期待しています。

お客様の情報アンテナとなり、バイク界のトレンドをリードする二輪専門誌。このところ各誌とも、モータースポーツ、ニューモデル予測など、'89ヤマハの話題で大いに盛り上がっているようです。このページではズバリこうした話題の仕掛人である編集長にご登場いただき、'89ヤマハへの期待を語っていただきました。

モシロ!

RIDERS CLUB

根本 健編集長

熟成と創像、'89年モデルに期待しています



れます。

ますます広がるバイクユーザーのニーズに対応し、TDR250、XV250ピラーゴ、BWS、TDR50/80など、ニューカテゴリーと呼ばれるモデルを次々に送り出し、市場の話題を独占した'88ヤマハ商品群。またFZRシリーズやTZR250をはじめとする熟成モデルも熱狂的なファンに広がる完成度で登場しました。そこでさらに高まる市場の期待の声として、「'89ニューモデル」について語っていただきました。

とにかくヤマハはチャレンジ精神旺盛なメーカーですから、予想もつかないという点でも期待させられます。'88年のレース結果を見ても分かるように、レーシーモデルにはますます高いテクノロジが注ぎ込まれるでしょうし、市場もそれを待っています。'88年に大ヒットしたEXUPも、レース活動からのフィードバックですからね。FZRシリーズやTZR250には、そこから絞り出されるテクノロジを活かした高度な熟成を期待します。

それと忘れてはいけないのがヤマハの獨創性。新時代を切り拓くニューカテゴリーモデルを今年も期待したいですね。

ROAD RIDER 大迫裕三 編集長

GP、F1、全日本、もう目が離せません



世界グランプリロードレース500ccクラスの3年連続メーカーチャンピオンをはじめ、'88年、数かずの輝かしい成績を残したヤマハレース部門。高まるモータースポーツ熱の中にあつて、さらなる飛躍が期待されています。また昨今のF1ブームの中、ついにヤマハもF1参戦が決定し、ストーリーブリックの話題をさらっています。いま最もホットな《モータースポーツ》についてうかがいました。

トップライダーたちの移籍も相次いでいるようで、今季のシーズンオフはとて華やかですね。どのライダーがどこのチームで走るのか、"世界のタイラ"にも期待しています。それに鈴鹿の8時間耐久のV3挑戦とか、藤原は？ 本間は？ と興味は尽きません。一方ではヤマハ十鈴木亜久里でF1グランプリの参戦。ヤマハ独自の5バルブエンジンが、どのような闘いをするのかが離せなくなりそうです。これこそヤマハのチャレンジ・スピリッツ。ぜひ健闘してもらいたいですね。

専門誌編集長に聞く '89ヤマハ 今年のヤマハはオ



BestBike ベストバイク 新美久始 編集長 Y.E.S.S.活動、大賛成!!

多様化するユーザー志向にともない、品揃えやサービス技術といったご商売の基本的活動の充実とともに、オートバイを中心とした「遊び」の世界を提供していくことが、お店の付加価値を高める大切な要素となっています。遊びの提供はお店の間口を広げ、需要を開拓し、お客さまを固定化します。'89年もY.E.S.S.を核とした遊びをさらに広げ、お客さまに大いに楽しんでいただきましょう。新美編集長には、「遊びのトレンド」について語っていただきました。

最近のユーザーを見ると、自分で遊びを創る力がなくなっているように思っています。例えばツーリングにしたってそう。彼らはコースガイドそのままのツーリングをしてるんですね。創造する力が弱いから遊びの方法をショップ、メーカー、そして雑誌に求めてくるんです。ですからそれに応える策は今後も打たなくてはなりません。そうすることによって、自分で遊びをクリエイトする力もつくってはいませんか。そのような意味でY.E.S.S.の活動は素晴らしいものだと思うし、マスを広げる意味でも絶対に必要な要素だと思います。

'89年のトレンドですか？ 海外ツアーを始めとする遠隔地へのツーリングがキーになりそうです。とにかくどんどん遊びを与えて、長いサイクルでバイクライフを楽しんでもらいたいものです。

『アグレッシブ・ヤマハ』これが '89ヤマハの社内スローガンです。

多元・多様化する市場の声を余すこと
なく把握し、全社一丸となって積極果敢
に需要の喚起を図っている。そんな意
味を込めて『アグレッシブ』という言葉
を使用しました。

需要の減少がさやかれながらも、実
際にフタを開けてみたら若干の伸長さえ
見せた'88年。この確かな足掛りを、今年
はさらに大きなステップとするために、
商品開発から商品を取りまく各種ソフト
の提供にいたるまで、お客さま、そして
販売店のみなさんにより近づいた形で強
力に活動を推進していきます。

行動力あふれる'89ヤマハにご期待いた
だくとともに、みなさんにとってもより
実り多い年とするために、店頭での積極
的な活動展開をお願いいたします。



'89ヤマハに対する市場の期待、かなり大きいようですね。こ
うした声は、同時にヤマハ車とお客さまとの接点となる販売店
のみなさんにもかけられているもの。それだけにみなさんの
最大の関心は、'89ヤマハが何をやるのか?ということだと思
います。期待に応える元気いっぱい'89ヤマハの姿勢、シッカ
リとご理解のうえ、ご協力よろしく願っています。

えます!



商品で 期待に応えます

スポーツバイク、スクーターともにお
客さまの声に120%の意気込みで応え
るべく、商品開発スタッフは全商品クラ
スNo.1を目指して開発をすすめました。
まずスポーツバイクでは、相変わらずレ
ーサーレプリカが高い人気を得ています
が、この背景にはロードレースをはじめ
とする近年のモータースポーツブームが
大きく影響しているようです。

'88年、ヤマハは多くのファンからの声
援を得て、おかげさまで国内・外のレー
スで高い成績を納めることができました。
'89年ヤマハスポーツバイクは、ズバリこ
のレースの場で培われた高度な技術を
最大限に盛り込みながら、一般公道での
扱いやすさと高次元でバランスさせた商
品ラインナップをメインに、日毎にレベ
ルアップする市場の声に応えます。

また需要が回復基調にあるスクーター
も、主流をなすヤングマーケット、特に
新たに参入してくる『団塊の世代ジュニ
ア』と呼ばれる大需要層にスポットをあ
てた物づくりを行ない、今までにない高
い商品性を持った新機種を投入。さらな
る市場喚起を図ります。

お客さまへの活動で 期待に応えます

新規需要、マス需要の獲得・開拓のし
ずらい成熟化市場にあって、息の長いヤ
マハファンを育て、着実な販売に結びつ
けるといふY.E.S.S.本来の主旨に立ち返
り、販売店のみなさんのプロモーション
活動の一環として、より活用しやすいよ





元気いっぱい 市場の期待に応



う内容の改善を図りました。

かねてからのテーマである更新率のアップ、ヤングスタッフの拡大を目的に、入会、更新システムを見直し、また好評の『チャレンジ3000キロ』をはじめとするキャンペーン、各種イベントや特典面でも一層の内容充実を図り、スタッフの満足度を高めるものとなっています。また、交通安全に対する諸活動もYESSを基軸に多角的な展開を図るほか、業界をあげての活動にも積極的に参画、遂行をします。お客さまへの快適なバイ

店頭活動で期待に応えます

一台でも多くの実績を残していただくため、より販売に直結した形の政策展開を実施します。『春のC2大作戦』を皮切りに、新商品の発売に合せた各種キャンペーン、YESSとの連動によるセール

クラ이프の提案、提供のために、販売店のみ皆さんの前向きなご協力を期待しています。



ス・プロモーション活動、さらに店づくりのためのコンサルティング、諸情報の提供まで含め、より身近に店頭活動のサポートをさせていただきます。

固定客づくりに欠くことのできない技術サービスについても、開始以来順調に市場浸透し、好評を得ている『YTSヤマハ整備士認定制度』『YTSスター店制度』のさらなる充実で、お店の技術サービスのレベルアップのお手伝いをさせていただきます。

『アグレッション・ヤマハ』のスローガンのもとに、元気いっぱい、元気いっぱい市場の声に応える89ヤマハ。もちろん、こうした活動の成否のカギを握るのは、販売店のみ皆さんのご理解とご協力です。

意欲的な販売諸活動への取り組みで、さらなるご拡販、よろしく願っています。

オ ンロードスポーツ車を中心に、新車の魅力で拡販を!

YSP 仙台中央
佐々木和行社長



'88シーズン、ロードレースの好成績は今年の良きセールストークになります。

'88年はFZR250をメインにどうにか春先に立てた目標台数をクリアして、まずまずというところ。でも'89年は、ニューモデルを雑誌などで見る限り、かなりスゴイ新車が出たので、初めてTZR250がそうなので、初めてTZR250が出た頃のような活気のある商売が起きそうですね。

メイン商品にはオンロードスポーツモデルを、と考えていますから、'88年ロードレースの好成績はいいセールストークになりますよ。こういう情報はお客さんのほうが雑誌などでよく知っていますから、こちらもそれに合わせられるだけの情報は頭

に入れておかないと……。

それと、地元のSUGOでプロダクションレースをやっている人もいるので、その話題もね。またウチにはオフロードのクラブもあって、セローやDT200のユーザーが多いんです。

だから好評のDT200Rの代替えにも力を入れたい。もちろん、具体的な活動は試案中ですが、試乗をメインに考えています。

今年は強力な新商品も揃いそうだし、一年を通してコンスタントに売れるような商売をしていきたいですね。

最後にご紹介するのは、'89ヤマハのヤル気に応える販売店のみなさんです。商圈はそれぞれ違っていても、お客さまとのより親密なコミュニケーションづくりにより親密なコミュニケーションに向けて奮闘努力する姿は全国共通。みなさんも、元気いっぱい'89市場をきり拓いてください。

バります!

ソフトの提案で、お客さまとの信頼を強化



『安全も大切な活動』お客さまとの信頼関係の強化には欠かせません

YSP 鎌倉/YSP 藤沢
山本俊彦社長



今年のヤマハの商品ラインアップは、去年よりも強力になりそうですね。営業努力抜きでも、商品力だけで売れそうな心強いモデルが期待できそうです。お客さまの間でも、様々な憶測が飛びかき、ヤマハの'89モデルは話題の中心です。

メーカー側がハード面を充実させてくれたのだから、ショッパとしてユーザーへのソフト面の提案が、より重要になるでしょう。強力なハードとソフトで、お客さまにいかに対応してもらうか、ですね。

具体的には、去年の新型DT200

0Rの発売で増えたオフユーザーのためのオフライを。また、オフユーザーには、'89年モデルの試乗会をサーキットで開催したいですね。

また、ソフトという遊びのイメージだけではなく、お客さまの安全を確保するのも重要な要素。点検から万一の場合の保険の問題など、安全対策にも取り組みたいと思います。ソフト面の活動は目立ちにくいですが、お客さまとの信頼関係を築くためにも、今年こそやり遂げたいと思います。

2 サイクルのヤマハを再びアピール



「'89は2サイクルセンセーションを巻き起す！」意気盛んな平野社長

YSP 春日井
平野晴夫社長

同じヤマハの専売店、YSPであっても、その中で個性づくりが必要だと思えます。そこでウチは、得意とする2サイクルに力を入れて、幅広い2サイクルファンの心を掴むと共に、4サイクルに乗っているライダーにも2サイクルの魅力を伝えていきたいですね。4サイクル以上に走りの可能性があることを期待させることができると思っています。

たとえば、レーサーが持つパワー、ポテンシャルがフィードバックされているマシンで、さらにはメカニカルな面でもレーサーをイメージさせる機構があるなど、GPシーンを求めるユーザーにうけるニューモデルを期待しています。

店内では、ヤマハの2サイクルモデルを全て並べて展示して、遊びの面ではサーキットランなどを通じて2サイクルの走りの楽しさを体験させていきたいですね。

4サイクルが主流となりつつある時、RZ250が出て2サイクルブームを創り、TZRで多くのレーサーファンを魅了したヤマハの顔は、やはり2サイクルだと思えます。

4サイクルファンが2サイクルに乗り替えてしまう、そんなセンセーションをお店で起こしたいですね。

お店のことはまかせてください 今年も元気にガン

店

内演出で、ヤマハ新商品の魅力を伝えます

YOU SHOP バイクサロン・フジイ
藤井恵治社長

'89年の目標は、新商品のよさが見て伝わる店づくりです。

お客さんから専売店に寄せられる期待は「新商品を早く見たい」「どんな新技術、機能があるのか確かめたい」ということが多いのですが、それを店内レイアウト、デコレイトで積極的に演出して伝えたいと思っています。

そのために、シヨールームの改装を計画中で、現在オープンスペースの所までウインドを拡げて、スポーツでいうならFZRシリーズ、TZR250に用品をデコレイトしてスーパースポーツの世界を演出したり、スクーターなら、そのスタイル、カラーリングにマッチします。

たヘルメットをファッショナブルに展示してみたいです。

いい商品が市場に出て、雑誌等で話題が広がれば、それに応じて店で、その魅力を2倍、3倍に膨らませてあげたい。

その結果、お店に来たお客さまの期待感は満足され、そのお客さまの持っているネットワーク（仲間、友達）にも新商品の情報が2倍、3倍になって伝わり市場を盛り上げられると思います。

ヤマハの新商品を見に来るといいう、第一段階の行動を逃がさずキャッチするのが、店内演出。これを'89の大きな商売の武器として展開していきます。



お店のショーウインドが第1のアイキャッチャー。この藤井社長の頭の中には、'89新商品を前にしての色々な演出アイデアが詰っています。

 Y.E.S.S.

楽しさでお客さまを魅きつける

遊・YOUR・誘

SHOP YSP 葛飾/鈴木光男 社長
(東京都葛飾区)

シーズン・オフもY.E.S.S.と一緒に “なんでも表彰式”開催

シーズンオフというと、お客さまはどうしてもバイクから離れがちになってしまうもの。お店への足も自然に遠のいてしまうようです。

そこで、新企画第1回目にご登場いただくのは、そんなシーズンオフをY.E.S.S.を通した様々な活動で乗り切る「YSP葛飾」さんにスポットをあててみました。



第1回の表彰式の風景。「全部オマエのじゃないって」と鈴木社長(右端)



パーティーは飲んで食べての大さわぎ
お客さま同士の親睦にもひと役買っています

● キツカケは“お客さんにお礼がしたかった”

「YSP6なんでも表彰式」。ちよっと変わった名の催事ですが、実はこれ、年末に行なわれるクリスマスパーティーです。おとしに第1回を開催し、Y.E.S.S.スタッフ20名が参集して大盛況となったこのパーティーについて鈴木社長は「その年の暮れに自店だけのパーティー

を計画したんですが、そのことでYSP京葉の大月社長と話をしたら「ウチでもやろうと思っていた」と。それなら合
同で開催した方がより賑やかだからと皆
に声をかけ、YSP7(当時は7店舗だ
った)のパーティーとなったわけです。
表彰式という名がある以上、何かを表
彰するのですが、では何を、というと、
これが何でもいいわけです。

店の気持として、自分の企画したイベ

冬は北海道でスノーモバイル



ショップはいつも賑やか。特に夕方になると常連のみなさんが集まりだす



去年の梅雨時期に開催したスキューバダイビングツアー。サイパンにて

ントやチャレンジ3000キロに積極的に参加してくれたお客さんに、お礼がしたかったです」

店主が勝手に賞を作り、自店のお客さんをYSP6のスタッフ全員の前で表彰する。その内容は、「走行距離が一番長かったで賞」というノーマルなものから、「3000キロチャレンジ最中に転んで痛かったで賞」等々、各店の個性が発揮されどれも皆楽しいものばかり。大成功をおさめたのも、大いに納得できるところです。

●「手ぶらで帰らせない」がモットー

そして'88年、第2回のパーティーは、会場をより広い場所に移して開催。前回を大幅に上回る、約160名のスタッフで賑わいました。

「このパーティーのモットーは、ユーザーを手ぶらで帰らせないこと。表彰されなかった人も、ビンゴゲームなどで必ず何らかの賞品を渡せるようにしています。ビンゴと言えば今回は面白い方法を取り入れてね。パーティー券一枚につきビンゴカード一枚の他、YSP6共催のスタンプラリー完走一回に一枚渡したんです。そうしたら7回も完走したのがいてね。8枚のカード持ってビンゴやつてる。途中でわからなくなったりしてね(笑)」

その他、'87年と同じ会費で、YSP6スタッフTシャツを参加賞として全員に配るなど、お客さんをいかに楽しませるか、常に工夫を凝らす鈴木社長。その甲斐あって今回も、会費(4000円)以上に楽しめた」と参加者は大喜び。笑顔の絶えることなく、無事に幕を閉じました。

●自分が楽しいと感じるイベントは成功

梅雨時期にはサイパンでスキューバダイビングツアーを。そして冬は北海道スノーモバイルツアーを開催するなど、常にユーザーを楽しませ、そして魅きつける鈴木社長に、イベント成功の秘訣をうかがうと、「とにかく自分が実際に体験し、面白いと思ったことをユーザーに伝えるべきですね。」

YESSのイベントにしても、とても全てには参加出来ないですね。数ある中から自店にあったイベントを選ぶ。そのためには、やはり自分が積極的に参加しなくてはダメですね。あ、これは自分が遊んでばかりいる言い訳じゃなくてね(笑)」



「私達が自信を持って遊ばせます」左端から奥さまの順子さん、鈴木社長、平店長、橋本サービスマン

サービスマン日記

今日も笑顔でガンバル販売店さんのサービスマン奮闘記



東京生まれの東京育ち。まだ20歳という若いサービスマンのトシオ君は、やはり東京都内の、某販売店で働いています。現代っ子らしいひょうきんさとマジメさを兼ね備えた彼は、社長以下お店の良き先輩たちに囲まれて今日も元気いっぱい。「サービスマン日記」第1回は、そんなトシオ君の紹介から始めましょう。

○月△日——実は今日、ちょっと大変なことがあった。「ヤマハニュース」から電話が来て、1月号から新しく「サービスマン日記」というページを始めるからボクにその日記を書いてくれと言う。突然の話だったこともあるが、これには正直言って驚いた。全国にいる若いサービスマンの代表みたいなもんだから、はたしてボクに務まるのかどうか。まいったな、全然自信ないし……。明日、担当の人が直接会いに来るらしいが断わったほうがいいのか……。うが……。

○月△日——まいった。やはりボクが「サービスマン日記」を書くことになってしまった。考えてみるとサービスマンになってまだ間もないカケダシなんだから、お世辞にも立派な仕事ができてるわけじゃなし、やっぱりおこがましいかなとも思うけど。

「ふつうに、日常の出来事を書いてくれればいいんです」、なんて担当の人は言っていたから、やるだけやってみるか。それにしなつて、社長も社長だ。こいつなら大丈夫、なんて簡単に言っただけで、実際、書くとなると、結構キンチョーしてしまう。

でもどうしてボクを選んだのか、と担当の人に聞いてみると、全国の販売店にもボクと同年代の若いサービスマンがたくさんいるわけで、そんな中の誰かが怒られたりほめられたりしたことや、仕事の中で感じたことを通して、ひとつでも役に立つことをつかんでもらえれば……というので、誰か若いサービスマンを探し

ていたらそれがたまたまボクだったらしい。

とにかく偶然にしろ、ボクにこの役目が回ってきた以上は、これまでも増して仕事をキチンとこなせるように頑張るつもりなので、これを読んでもくれる先輩のみなさん、これから1年よろしくお願ひします。

○月△日——ボクがそもそもオートバイのサービスマンをやろうと思ったのは高校の時。別に家がオートバイ屋をやっているわけじゃなく、自営している装飾品店には向いてないなと思ってたことと、その頃からオートバイがすごく好きだったからというのがその理由。

今のお店にはその頃からよく通っていたのがきっかけで、ここで働かせてもらうことになったが、ヤマハで研修を受けてサービスマンの勉強をし、YTSのベシツクの資格を取ってからののでサービスマン歴は1年半というところ。だからよく失敗もするし注意されることも多いけど、社長や先輩たちはそれ以上にほめてくれるからすごく気分的にやりやすい。こういう点は恵まれていると思う。ただよく言われるのは、「おまえはまだまだ積極性がたりない。自分でいろいろと研究したり、勉強する姿勢がほしい」ということ。

まあ、何にしてもこれから覚えなければならぬことは山積み。全国のみなさん、一緒に頑張りましょう。

親子2代でガンバル販売店さんの親の意見、子の言い分

今回から新たにスタートするこのコーナーは、時に仲よく、時にぶつかり合いながらも、父親と2代目、二人三脚で働きお店を盛り上げている販売店さんをご紹介します。

富士見商会

埼玉県富士見市

僕 が店の仕事を始めたのは、'87年の4月、ヤマハ奨学生を終えてからなので、まだ約一年半というところですが、もうほとんどバイクの修理などは全部ひとりでやっています。今は2級整備士の資格を取りたいと思うので講習を受けに行っています。2級が取れば車検も扱えるし、商売も広げられるでしょう。そうすると店もまた改装しなきゃならないけど、とにかく、どんなバイクでもキチンとしたサービスができるようにしたい。絶対に売りっ放しにはしたくないんですよ。そのため2級整備士取得だし、大型二輪免許を取ったのだった。修理したあとで自分が乗って確かめられなくちゃお客さんに自信もって渡せないもの。サービス技術には絶対の自信があります。

すし、オヤジも任せてくれますけど、でもやっぱりオヤジは時々私が修理したあとをチェックします。口には出しませんが、親としては、お客さんにしてもそういうところがあって、いわゆる「オヤジのお客」という人もいます。チラッとやってきて、オヤジが店にいないとサツと帰っちゃうんですよ。それがほんのちよつとした修理であつても私には任せてくれないんです。お客さんに対して貫ろく負けしてる感じなんです。まだ僕だと安心してくれない。そういうのは時間の問題なんだと思います。それがただ半人前だということなんです。だからオヤジに自転車だけさわって、とは言えないんです。



父 稲葉健二社長(58歳)

う ちは最初、自転車屋から始めたんです。それがここ10年ほどの間はまったくバイクだけの商売になっていました。ところが、今年の夏にすぐとなりの土地を手に入れたので、また自転車屋も始めたんです。

ですから、今ではもっぱらバイクのほうは息子まかせ。そのかわり、自転車の修理が来ても息子には触らせませんよ。私がない時を除いてはね。

息子は高校を卒業してから3年間、ヤマハの奨学生で勉強して来たけど、本当は中学を卒業する頃から奨学生に入れたかったから、店を継ぐことは別に嫌がらなかったから、自然とそのまま一緒に店をやっているわけです。でも、バイクをまかせたといったって、

店の経営とかはまだわかってませんが、私や妻がやります。息子はサービス担当みたいなものです。今、YTSマスターの資格と3級整備士の資格を持っていて、整備の腕のほうは安心。ほとんどの修理はまかせっきりで大丈夫。一緒に店をやりに始めて一年半になりますが、実を言うと息子の腕を見定めたいという、一人前だと思つたから自分とはなりに店を作つて自転車屋をやろうと決めたようなところもあります。こういう仕事は終身雇用みたいなものだから、あとはのんびりやろうと思つてます。

このあと息子に望むことは、親がせっかく築いた店だから、せめてつぶしたりしないよう、少しでも大きくしてくれれば文句はないですよ。



子 稲葉敏明さん(23歳)

お客さま 登場

NEW SRX400

ゆっくり走るのが
気持ち良くなりました

真砂淳一さん(東京都江戸川区)

●21歳・会社員・独身●所有免許・
中型二輪●二輪乗車歴・5年●SR
X400●昭和63年10月購入●購入
店・YSP葛西●SRX400以外
の所有車・なし

SRX400に乗る前は、400マ
ルチでした。ちょうどそのバイクの車
検が切れかかった頃、友人に勧められ
たんです。「カウル付きのバイクなん
て、ハタチ前の乗り物だよ」なんて友
人に言われました。実は彼もSRX4
00に乗ってたんですよ。カウル付き
のバイクが嫌いなわけではなかったけ
ど、そんなものかなあ、と購入したの
が前のSRX。

ところが盗難にあっちゃって。そり
やもうショックでした。でもオートバ
イには常に乗っていたから、ま



た買おうと。その時はRZ250Rに
しようかと迷ってたんです。2サイクル
も楽しそうだったから。ですけどやっ
ぱり自分は4ストが好きだし、何気な
く乗っているうちに、SRXが気に入
ってしまっ。それで新型のSRX4
00を購入しました。

SRXの良さは乗り易いところ、年
齢に関係なくいつまでも乗
れるということ。そして、
どこでも走れるし、どこに
でも似合うところですね。

そういうえばSRX400
に乗り換えてからは、ゆっ
くりと走るのが気持ち良
く感じるようになりました。
夜の湾岸道路をあてもなく
気ままに、ゆっくりと走る
のはとても気持ちいいです
ね。

性能、スタイルとも不満
は全くありません。長く乗
り続けたいですね。

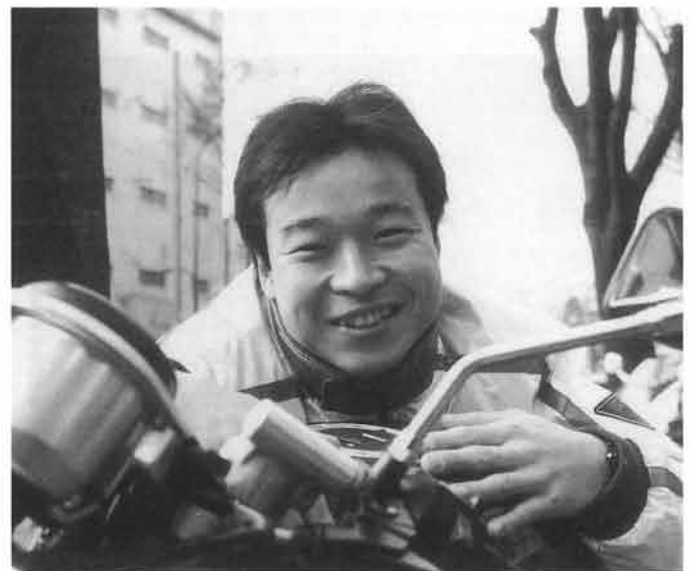
この流線形のスタイルが
たまらなく魅力的
長く乗りたい一台です

北山大悟さん(東京都中野区)

●26歳・公務員・独身●所有免許・
中型二輪・普通自動車●二輪乗車歴
・1年5ヵ月●SRX400●昭和
63年8月25日購入●購入店・YSP
練馬●SRX400以外の所有車・なし

ボクのバイク歴はまだ浅くて一年半
くらいしかありませんが、実はこのS
RX400は4台目なんです。なぜって
いう理由はさほどないけれど、多少ア
キっぱいのもかもしれませんね。

SRX400を買ったきっかけは、今
年の7月後半から8月にかけて行った
北海道ツーリング。その時はセロー2
25で行ったんですが、さすがに大荷
物を乗せてのロングクルージングだと
つらいものがあつた。それで来年は絶対



にオンロードバイクで来ようと思つた
んです。そこで目にしたのがSRX。
北海道でも多かったし、東京の街中で
もあちこちで走ってるでしょう。憧れ
ていたんですよ、あの流れるようなス
タイルに。色はダークパーブリッシュ
ブルー。400ccにしかない色だし、
気に入ってるんです。なにが一番気に
入ったか、というところの外觀のよさで
すよ。

それから乗りやすさ。街中からツ
ーリングまで、まったく不満のないエン
ジンですね。荷かけ用フックがついた
のもうれしい。

なにしろ最高ですよ。これは絶対に
長く付き合えるバイクです。来年の夏
はまた北海道へ行くつもりですが、も
う今から楽しみです。

ティーンズ
TEENS 最前線

若者たちはいま…

プレゼント

誕生日、クリスマスは
 年2回の大チャンス
 「お互いの気持を確かめられるんだ」

街にはギフトショップが氾濫し、包装紙やリボンだけを取扱うラッピング専門店をアチコチで見かけるようになりました。このようなことを考えると、中高生の間でも、さぞ華やかなプレゼント交換が行なわれていると考えられますが、現実はどうでもなさそうです。

「自分の気持ちを表すいいチャンスなんだよね。誕生日とかクリスマスとかって、ふだん言えないから」

「彼女だったらさ、借金してでもさ、買ってあげるよ。誕生日のためにあまり(お金を)使わないで貯めておいて」

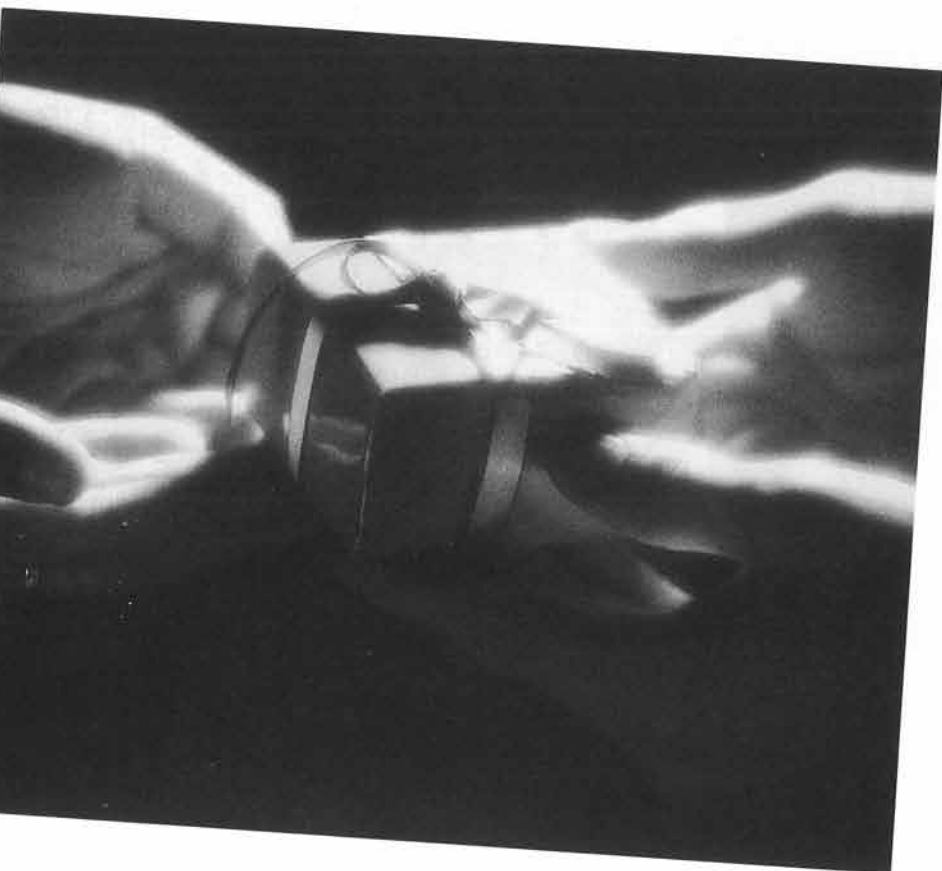
「雑貨の時代」なんだそうです。

おしゃれで、それでいて使用実感のある生活小物。それら「雑貨」だけを商品とした店舗が大きく成功を収めるのが、今の若者文化です。

「お客の意見を聞いた『売れる物』じゃなくて、『自分の売りたい物』をやったことよって、どういうふう人間がザワザワツ、ザワザワツってくっついてくるかを見るのが面白いんだよね」

「物を売ることで、新しい生き方を示して行くのがデザインなんだと思う」

これは常に「雑貨」業界をリードしてきた文化屋雑貨店のオーナー、長谷川義





EXTINCT、ロットン・クラッシュ・CITY・ロックス・D・M・P、BORDER-LINE というバンドを組んでいる、高校生たち一

太郎氏(42才)の言葉です。「物を媒体としたコミュニケーション」をする際の、絶対的なセンスの良さと時代より前を歩いている自信の上での、買い手側や時代の流れに迎合しない姿勢。この「売り手」としての独特の哲学に、動物のキャラクター商品(動物をまんがのように可愛らしく形取った商品全般)だけを集めた店や、懐古的な商品を集めた「駄菓子屋」などを支持する若者文化のヒントがあります。

ただ商品を並べれば、集客できる時代は終わりました。「おしゃれ(センスが良く時代の先端にいる)な、あるいは「流(流行)り」の店としての地位を築くには、店の「主張」や「個性」が一つの「ブランド」として若者の自尊心をくすぐること

が必要になってきているのです。ところが、面白いことに、「圧倒的に売れるのは、消費財、たとえばマグカップとか。あんなに重たいものどうするんだろなんて思うけど、4つ5つ包んでくださいとか言って買って行くんだ……」というのは、長谷川氏の言葉。実際にお客さんが選ぶのは、自分が気に入った、自分で使いたいと思うものなのだ、というこの事実には、どうもただのブランド指向以上のものが隠れているようですね。売り手の意図と、買い手の本音の間には大きな隔たりがあるのでしようか。

では、高校生達が考えるプレゼントとは何なのか、まずは女の子に「今までど

んな物をプレゼントしたことがあるか」インタビューしてみます。

「去年のクリスマスにタレントって言うのかな、そんな人に手袋編んであげた」
 「女の子同士は誕生日のプレゼントとか、小学生の頃までしてたけど、やっぱりそーゆーのは大きくなると、しない。さめてるよねー」

話を聞くにつれ、この年代の子にとつてのプレゼント像が浮かび上がってきた。若者にとつてのプレゼントとは、クリスマスと誕生日の年2回の「イベント」に限り、必ず「好きな異性」に真剣な思いを込めてあげる物なのです。

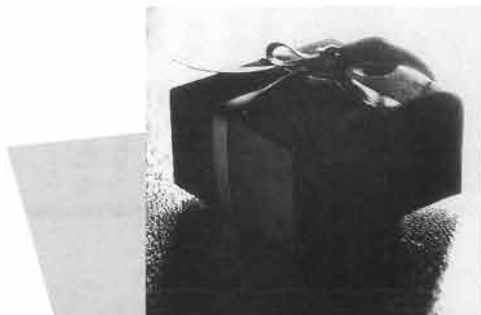
「バレンタインは、(プレゼントをあげようと)持って行ってもあげられなかった思い出でいっぱい。だから、絶対これっていう人が決まるまで、あげない」

プレゼントに込められたあまりにも真剣な気持ちにこちらが驚かされてしまうほど。気持ちをあげる、という、人に物をあげる行為の、その本当の意味に立ち返った言葉が沢山飛び出していきます。

「なんでも無い時に、(その人がタバコを吸うから)タバコとか、「あー、のどがいてー」っていつてたら、喉飴とか、あとクララとか、バンドマンにあげる」
 これも、そうした小さな気遣いが形となった発言といえるでしょう。

一方、もらい手になった時でも重要なのは、やはりくれる人の「気持ち」のようです。

「なんでも貰えば嬉しい(と自分で感じる)みたい。好きな人がくれるなら」と、頷き合う女の子たち。一方男の子たち





「いまの若いコたちは異性に振りまわされてると思う。プレゼントにしたってそう」というのは、若者たちのトレンド・リーダー「文化屋雑貨店」の長谷川オーナー

真面目に取材に応じてくれたいずみちゃんとなおこちゃん



ちは、

「やっぱりねー、手作りのもの。セーターとか（が欲しい）」

「手作りのクッキーもいい」

「でも、手作りのセーターって、着れねーこと多いんだよね」

それでもいいの？もってブランド品とかの方がいいんじゃないの？と聞いても、

「ぜったい手作りだよ」

「そう」

と、こちらも全員異議なし。

手作りの物をもらうことは、あげ手である彼女の「気持ち」がもらえることですから、「気持ち」がもらえるのなら、プレゼントの内容は関係ないと言っているのです。

「体育祭で優勝した時のハチマキとか（をあげるのも嬉しいし貰うのも嬉しい）」

「やっぱり、あげた時の顔ってゆーかね、喜んでくれるかなあ、なんて考える」

「むーニーがどう思ってるかが、一番心配なんだよ。ニーゆーのって」

「好きだ、と言う真剣な思いを打ち明けられるために借りるのが、プレゼントの力。確かにそれは先の文化屋雑貨店のオーナーのように、

「全てが異性のためにあるみたいでしょ。音楽にしても、物にしても、ファッションにしても。僕はもつと面白いものが他にもあるんだゾーって言いたい」

のもまた事実とは思いますが、それでもまるで心を忘れてきたかのように言われる彼らも、実はこうした暖かさを持っているのです。

■キー・ワード

〈銀の指輪〉「好きな人に貰えると、一生幸せになれ」て、「一番貰って嬉し」く、「切り札」になるもの。高校生には広く信じられている現象のようだ。

〈時計の交換〉男の子と女の子がそれぞれの時計を交換してはめることが、「付き合っている」証になっている。

※1 〈文化屋雑貨店〉渋谷がオフィス街だった15年前に、独自のセンスと哲学で生活小物を売り始め、雑貨の地位を引き上げ雑貨ブームを作るに至った店。

※2 〈バンドマン〉ーマンとつけて、それをやっている人をさす。バンドマンはバンド活動（ロックとかの音楽のグループを結成して、コンサートを開いたりする）をしている人。

クローズアップ エキスパート①

人の数だけ職があり、職の数だけ人がいます。あらゆる分野のエキスパートにご登場いただき、その練達した仕事ぶりを拝見する『クローズアップ・エキスパート』。ご商売のヒントを見つけてください。

集 パントマイマー 吉沢チヨロ

竹の子族の出現から約10年、以来、原宿歩行者天国は若者文化の縮図とされてきました。その間、ロックンロール族、ブレイクダンス族、スケボー族など、さまざまな若者文化が生まれては消え、同時に新しい波が社会現象を起こしています。吉沢チヨロさんも、そのような激しい変動の中、3年前からホコテンに立ったストリート・パフォーマー。楽しく、不思議で、ちよびり切らないパントマイムが、道行く人びとの足を止め、大きな人の輪をつくっています。



若いカッブル、ローラースケートをはいた小学生、買物帰りの老夫婦、すべての人に愛されるためには「自分のクセをつけちゃダメ」なのだそうです

■視覚と聴覚 赤と黒のボーダーシャツに大きなリボン。ドールンでまっ白にメイクした顔の上にはベレー帽。誰にでも愛される愛敬たっぶりの表情が、間抜けなビエロを演出します。

「いまのホコテンはロックバンドが全盛で、僕が使ってるスローな曲なんか、お客さんを集める手段にはならないんです。アツという間にかき消されちゃいますからね。だから目立つ格好じゃないければダメ。アソコに変な奴がいる。って近づいてきてくれれば、それで勝ちじゃないのかな。要は聴覚を利用してできないなら視覚で、ってワケなんです」

■ステージ 路上での演技とステージでの演技の違いは、演者のために条件が揃えられているのか、そうでないかの違いです。ステージでは音や光、そして色といったさまざまな要素がすべて一人の演者のために用意され、観

客の視線までもが「カ所」に注がれるのです。

「人間の間を取る本能を持つてるんですかね。お客さんの立つ場所がいつも同じなんです。まるで見えないラインが路面に引かれてるみたいに。だから輪の大きい小さいはあるにしても、僕とお客さんの距離はいつも同じ。僕のまわりをグルッと囲んで、自然のステージができるんです。そうしたら路上のハンデはほとんどないですね」

■人間観察 一日中、断えることなく往來が続くホコテンは、絶好のマンウオッチングポイント。老若男女の行動が、手に取るように観察できます。

「僕の仕事は観られることが商売。たくさんの方が僕の演技で楽しんでくれるから、それがそのままビジネスになるんです。ところがパントマイムの基本は人間観察ですから、僕は演技中もお客さんの動きから目を離しません。あ

つ、となりの人が輪から離れたら、あの人も行っちゃった」とか。誰かが笑うまで、みんなガマンするんだな」とか、次回からの参考になることたくさん拾えるんです」

■笑い伝導の法則 人間の感情の中でも、最も引き出しにくいのが「笑い」なのだそう。同じ演技をしても、笑いがとれる時と、いつまでたっても笑ってもらえない時があるとか。

「外人さんが一人でもいると、すごくやりやすいですね。最初に笑ってくれますから。みんな最初に笑うのは恥かしいからって、口の中で噛み殺しちゃうみたいなんです。笑い声っていうのはうつるもので、最初に笑う人が現われるとスグに渦になります。だからお客さん同士の間隔にも気を使ってますね」

■ハプニング 路上での演技では、突発的なハプニングは付きものです。泥



笑いはうつる？ だからこそ、笑いを引く観客をいち早く見つける目が必要



「握手は自分流の感謝の気持ち。全員と握手を交わしてます」

「まるで見えないラインが路面に引かれているように」
観客の立つ位置はいつも同じ。それ以上近くても、離れすぎても、お互いの気持ちはつながらない



酔者からまれたり、驚いた子供に泣かれたりというのも日常茶飯にあることです。しかし演技は中断できません。途中でやめてしまったら、その場に残留お客さんは一人としていなくなるからです。

「いろんなことが起きますけど、そのほとんどは前もって想定できるか、以前にも同じケースがあったものなんです。だからそれを利用して笑いをとることもできるんですね。お客さんから見ればアドリブだけど、本当はすべて用意してあるネタなんです」

■ヤメ時 吉沢さんの演技は、ワンパ一ト5分から20分、平均して10分程度のストーリーです。これはホコテンのパフォーマーの中でも極めて短いもので、吉沢さんの演技の特徴でもあります。

「もつと長く観てもらいたいですけど、ここでは20分が限界なんです。お客さんは僕のバントマイムを観に原宿に来てるんじゃないですからね。たまたま通りすがったところに面白そうなものを見つけただけで、本当の目的は別のものなんです。だから20分が限界、ヤメ時です。あとお客さんのノリが悪い時も、早めに切上げるようにしています。次のステージに影響が出ますから」

■同業者者 さまざまなパフォーマンスが楽しめるホコテンですが、吉沢さんの他にも数人のバントタイマーが芸を競っています。当然ながら同業者との兼ね合いも、人の輪の大きさに係わってきます。

「同時に始めたらお客さんを分け合う

ことになりすから、できるだけタイムラグをとることにしています。目の前で人をたくさん集めているパフォーマーがいたら、終わったと同時にこちらの音楽をスタートします。お客さんが180度向きを変えただけで、僕のまわりに輪ができるんですから」

■握手 吉沢さんのバントマイムに満了した観衆は、チップ受けの帽子に、チリンチリンとコインを投げ込みます。それに対し吉沢さんは一人ひとりと握手を交わし、感謝の気持ちを伝えます。「僕の演技はお金を載くところまでがパフォーマンズ。一度切って、それでは……」というのでは、お客さんを白けさせてしまうんです。握手はお金を載くようになってから、ずっと続いています。同じ感謝の気持ちを表すのなら、自分流がいいですからね」

NOTE

吉沢チヨロ *Choro YOSHIZAWA*
'62年12月5日生まれ(26歳)東京都出身
早稲田大学に入学後、バントマイマーあらい汎に師事。あらい氏の主宰する「汎マイム工房」の研究生となる。また大学では、自らがバントマイム&ブレイクダンスのサークル「舞夢踏(マイムトウ)」を発起し、代表者を務める。'86年よりストリート・パフォーマンスを始め、現在は東京・原宿歩行者天国(毎日曜・祝日/PM1:00-)にて演技中。11月22日、ヤマハホールで開催された「カレッジバトル'88」では、見事に優勝を飾った。



情報クリップ

お忙しい販売店さんにお届けする新情報コーナー

BOOKS

●レディスライダーの胸のうち

『キャサリンが走り始めた場所』トニー・シャープ・プレスと組んで、ネスカフェ・アメリカナレーシングチームからFZR750を駆り、'87、'88年と2年連続で鈴鹿8時間耐久レースに出場したキャサリン・コバーン。彼女とカナダで偶然出会った著者が、自分自身のRZストーリーを織り混ぜながら描く、キャサリンの8耐参戦ドキュメントです。さまざまな思いを交錯させながら語る自分と、淡々としたタッチで綴るレースシーンとが巧妙な対照をみせる一編。カラー写真もふんだんに使われていて、テンポよく読める佳作です。



MUSIC

●今はやりの音楽トレンドは...?

『オリコン・CDトップ10』
今回からは、今若者の間でど

ういう音楽が流行しているのかを、人気のコンパクト・ディスク(CD)のヒットチャートで追ってみることにします。
BGMの選曲のご参考にどうぞ。

順位	タイトル	アーティスト
①	Delight Slight Light KISS	松任谷由美
②	LET'S GET CRAZY	プリンセス・プリンセス
③	TRAIN-TRAIN	THE BLUE HEARTS
④	HEART and SOUL	浜田麻里
⑤	SO REAL	小比類巻かほる
⑥	ENERGY	チャゲ & 飛鳥
⑦	グッバイガール	中島みゆき
⑧	僕の中の少年	山下達郎
⑨	Such A Funky Thang	久保田利伸
⑩	見て	森高千里

(12/5付 オリコン調べ)

COMMODITY

●この時期便利な使い捨てカイロ

『ホカロンベスト』ベスト型のホルダーで着用する新製品『ホカロンベスト』は、服の中に着こめますから動いてもズレたりしないし、寒さに応じて5カ所の装着位置で調節できます。あとはホカロン本体を補充すれば長期間使用できます。¥2500。

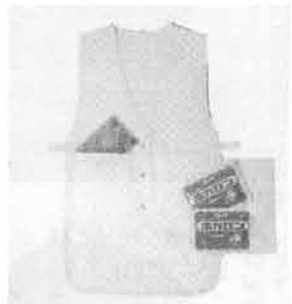
このほか、ライディングブーツに最適な「くつ用ホカロン」、長ぐつ用ホカロンや、レース観戦などに「ホカロン座ぶとん」などがあります。

問い合わせ先/ロッテ電子工業株式会社
03-3751-1211

●お店がそのままサーキットノットアップライダー

この「トップライダー」は、写真のように乗って操縦できるファミコンゲーム。ファミコン本体とテレビさえあれば、あとは全部セットされています。車をバンクさせながらコーナーリングするのはもちろん、ウイリィまでできるので迫力バツグン。SUGOや鈴鹿など4つのコースがあり、世界GPへの昇格もある。レース以外にもツーリングコースがあったりとにかく楽しいゲーム。パーティー用や誘店用として使ってみてはいかがでしょうか。¥9800

お問い合わせ先/株バリエ
0422-4914811



1989 YAMAHA SUPER PREMIUM ITEMS

●ありがとう、の気持ちを形にします

販促に、お客さまへのプレゼントに
どうぞお役立てください

89年11月365日、8760時間、52万5600分。80年代最後の年の始まりです。有意義な1年にしたいものです。お客さまとこれから過ごす山や海へのツーリング、あるいはYESSSイベントなどの楽しいひと時を、ヤマハのリストウォッチで刻んでみてはいかがでしょうか。



●ビジネスウォッチ (NO.102/9800円)
ちょっとシックに、スーツなどとコーディネートできるアダルトなデザイン。都会派ライダーにおすすです。



●マリンウォッチ (NO.103/3800円)
文字板にフラッグをデザインしたファンシーでファッションブルなウォッチです。



●ダイバーウォッチ (NO.104/11,500円)
ライダーにも愛用者の多いダイバー用ウォッチ。100m防水、方位、レジスター機能付き。男っぽさを演出します。



●ライダーズウォッチ (NO.106/8000円)
耐久性が高く、視認性に優れたライダー仕様。レジスター機能付きの本格派です。

ヤマハの平忠彦、『MFJ大賞』と『ゴールドライダー賞』を受賞!

’88レースシーンにおいて、国内外の様ざまなタイトルを奪取し大活躍をみせたヤマハですが、ここでもまた新たなタイトルが加わりました。

全日本選手権を走るライダーを対象に、MFJが設定した『MFJ大賞』がそれで、専門各誌記者やカメラマンなどのプロが選ぶ『MFJ大賞』、『ゴールドライダー賞』、『ルーキー・オブ・ザ・イヤー賞』、そしてファン投票による『スターライダー賞』があります。そこで、平忠彦は、見事『MFJ大賞』と『ゴールドライダー賞・ロードレース部門』、『スターライダー賞・ロードレース部門』を独占。特に『ゴールドライダー賞』で



’88年は世界GPとのダブル参戦ながら、全日本選手権ではMFJグランプリを含む3連勝を挙げた平忠彦(右) 昨年に続く2年連続のシリーズチャンプを獲得、安定したライディングが光る伊藤敦志(上)



は2位の伊藤真一2298票に対し、9158票もの得票を得るダントツの人氣でその健在ぶりを証明しました。

また、伊藤敦志は『スターライダー賞・トライアル部門』を獲得したほか、『ゴールドライダー賞・トライアル部門』でも山本昌也と大接戦。得票数5110票とわずか250票ほどの差で惜しくも2位となりました。

鈴木亜久里、

’88全日本F3000のシリーズチャンピオン獲得

’72年、12歳でカートレース界にデビューし、’81年ヤマハワークス入りした鈴木亜久里。また一方では4輪のF3クラスにも史上最年少の18歳でデビューを果たし、その後もヤマハエンジンを載せたマシンで数々のレースを制した名ドライバーですが、ついに’88年全日本F3000選手権シリーズで3回の優勝を含む好成績をあげ、見事シリーズチャンピオンに輝きました。

また、’88年の10月、鈴鹿サーキット

トで行なわれたF1世界GPにもスポット参戦して注目された亜久里ですが、いよいよ’89シーズンは待望のF1世界GPにフル出場が決定。’89年からヤマハの『OX88』エンジンを採用することになった『ウエスト・ザクスピード・ヤマハチーム』に籍を置き、レースに臨む予定です。

12月3日〜5日にはスペインのヘレスサーキットでの練習走行も無事終了し、’89F1シリーズでの活躍が大いに期待されるそうです。



栄光のF1ドライバーとなった鈴木亜久里(右)とザクスピード代表のエリック・ザコフスキー氏

ヤマハ、日本最大のFRP製 双胴型高速旅客船2隻を建造



高品質、高性能で定評を得ているヤマハのFRP造船技術ですが、目下、FRP製旅客船としては日本最大の総重量を誇る船の建造を行なっています。

この船は、日新汽船㈱から受注したもので、同社とジャパンライン㈱との共同出資会社、㈱東京ブルーラインクルーズによって使用されます。'89年3月から開催される横浜博覧会の開幕に合わせ、東京・日の出桟橋と会場とを結ぶ海上アクセスとして就航する予定ですが、ナイトクルージングやチャーター船としても使われることになっています。

船の大きさは全長29・1m、全幅8・1m、総トン数約160t、旅客定員230名、船型は高速かつ快

適な乗り心地を得るため、細長い双胴型(カタマラン)を採用しています。建造費は一隻あたり4億円で、ヤマハはこの船を2隻建造します。

ヤマハサッカー部、連覇へ向けて もうひと息。第3位で折り返す



昨シーズン、初の日本サッカーリーグ優勝の栄冠をつかんだヤマハサッカー部ですが、今シーズンはいまひとつ波に乗れず苦戦。シーズン前半はまずまずでしたが、打倒ヤマハを狙う各チームの得点力アップや、主力選手アンドレ・アディウソンへのきびしいマークを受け、全22節のうち第10節を消化したところで4勝3敗3引分けの4位とやや不調の

よう。しかし、11月27日に行なわれた今季の最終戦である第11節、日本鋼管との試合に勝ち、勝点を18と伸ばして見事3位で折り返しました。今シーズン後半戦は来春2月26日より再開となりますが、その前に12月下旬から1月1日までの天皇杯で弾みをつけ、一気に連覇へつなげる活躍が期待されます。

PRKCはどつくさん、 '88年のレーシングカート販売 No.1で表彰

このところ、飛躍的に認知度、ユーザー人口ともに伸ばしているレーシングカートですが、その背景としては各販売店さんの努力を見逃すことはできません。

その中でも、'88年度のヤマハレーシングカート販売実績全国ナンバー1に輝いたのが埼玉県鴻巣市のP

RKCはどつくさん。去る11月26日にはヤマハ東京本店の社長室で、その業績をたたえ表彰式が行なわれ、下山修社長には、ヤマハ東京山本社長より感謝状と記念品、カップが贈られました。今後ますますのご発展とカートスポーツの普及を期待したいものです。



'88TZR250カップ最終戦は まれに見る白熱の大バトル!



ヨーロッパでXSを使って始まったこのレースは、RDを経て今やマシンをTZR250に変えて、TZR250カップレースと呼ばれるようになります。参加台数、人気とも最高のプロダクションレースと言われるほどに成長しましたが、'88年を締めくくる、インターナショナルファイナルが10月23日にイギリスのブランズハッチで行なわれました。

ドイツ、オーストラリアなど15カ国28名のライダーが参加し、なんと上位9名がわずか2秒差のうちにフィニッシュする大接戦を展開しました。彼らをかいくぐって優勝したのは、ラッセル・ホワードというオーストラリアのライダーで、母国に2年連続の栄冠をもたらしています。

実物FZR1000を使った シミュレーションゲームが 大人気!

ゲームセンターなどで人気を博したバイクのシミュレーションゲームをご存知でしょうか。しかし、なんとこれは本物のFZR1000を使ったゲームです。フロントのカウル上部にセットされた合成スクリーンをにらみながらFZRを右、左させてゴールするタイムを競うこのゲームは、ドイツのヤマハインポーターとマルボロが共同で作製したもので、各地のショーやイベントに設置されて大好評を得ています。そのおかげで、これは'89年も継続して使われる予定です。

YAMAHA 春のC2大作戦

お客さまとのコミュニケーションを大切に・Communication
需要創造にチャレンジしましょう・Challenge

'89ニューモデル商戦を目の前にひかえ、
C2大作戦がスタートします。
今年も昨年の感触を参考に、
新たなる需要開拓にチャレンジしてください。

C2大作戦とは……

- ①顧客リストを整備し、'89ニューモデル見込客を最低100名リストアップ
- ②お客さまとのコミュニケーションを強化するため、DMにてアプローチ
- ③電話によるきめ細かなフォロー
- ④お客さまの来店 → 成約

見込客のリストアップは、C2大作戦の第1ステップ。最低100名のお客さまをリストアップし、次のステップにそなえましょう。

お客さまを大別すると、「新規」「代替」「買増し」の3つに分類されます。この中でお店にあるリストから抽出できるのは、「代替」と「買増し」のお客さま。いつもお店に顔を出しているお客さまだけではなく、一度買ってもらったからはお付き合いがなくなってしまうお客さままで、ジックリと見直してください。

「新規」のお客さまのリストアップは、免許年齢に達した若者をすべて見込客と

リスト・アップ

C2大作戦での成功のカギは、お客さまの生きた情報やデータをもとに、継続的に各ステップを展開していくことです。今回は1月から2月の作業ステップとして、「リストアップ」「DM発送」を取り上げてみました。

して考え、身のまわりにある情報をフルに活用し、潜在需要をピックアップしましょう。

●データ項目
・氏名 ・年齢 ・性別 ・住所 ・電話番号 ・職業 ・現行車種および購入日、車検日

●抽出リスト
・既存顧客リストの整理 ・修理伝票
・自賠責保険加入者リスト ・YES S スタッフリスト

DM発送
VOIS、LANシリーズ、ハンド対応で、抽出見込客にDMを発送します。まずは1月下旬にアプローチ、さらに2月にニューモデルDMで来店を呼びかけます。この後の作業である電話フォロー時には、DMが会話のキッカケとなるので、スクター見込客、スポーツバイク見込客をきっちり分け、目的に合ったDMを発送しましょう。

C2大作戦基本ステップ

顧客リストのデータ化

DMアプローチ

きめ細かい電話フォロー

来店・成約





YTS制度、全国各地に浸透中 シングルスター店、新たに142店が誕生!

確かな技術力に裏打ちされたサービスは、大切なお客さまに喜ばれ、お店の信頼を高めるだけでなく、プロフェッショナルとしての証しです。そういうお店の勲章とも言えるのが『YTS（ヤマハテクニカルサービス・スター店）制度』。サービス力に対して厳しい資格基準を設け、

それを見事クリアした販売店さんのみが『スター店』となるわけです。

今回は、'88年11月に新たに『シングルスター店』となられた販売店さん142店をご紹介します。おめでとございました。

『ヤマハ二輪車整備士認定制度・シングルスター店』新規認定店のみなさん

●北海道

YOU SHOP スピード商会
石川輪業
美瑛総合オートセンター
林自転車商会
サイクル・まつだ

●青森

YOU SHOP フジオート
YOU SHOP 福田自転車商会
YOU SHOP みかみ
三浦輪業 十和田店

●岩手

YOU SHOP 千忠輪店

●宮城

YSP 古川東
YOU SHOP あんどう
バイカーズ

●山形

YSP 山形西
YOU SHOP ヤマカ

●福島

YSP いわき東
YOU SHOP サカイ

●群馬

YOU SHOP モト・クラフト
YOU SHOP スポーツランド・シキマ

●山梨

YOU SHOP モトファミリー

●栃木

YOU SHOP いちごさいくる

●埼玉

YSP 狭山
YSP 大宮東
YSP 鶴瀬南
YSP 川口東
YSP 戸田

ライダーズショップ イトウ

中山輪業

●千葉

YSP 千葉北
YSP 貝塚
YOU SHOP モトショップ・リバーズ
YOU SHOP 井上輪業
YOU SHOP バイクハウス・アイドル

●茨城

YSP つくば学園

●東京

YSP 小金井
YSP 東小金井
YSP 町田中央
YSP 多摩

YOU SHOP NON S

YOU SHOP 44

YOU SHOP イイヤマ

YOU SHOP チェイス

YOU SHOP モトショップ To1

YOU SHOP モトスポーツ国分寺

YOU SHOP 北府中

YOU SHOP キタハラ

YOU SHOP めじろ台

YOU SHOP サンライズ

モトフリーカー森

大久保モーターサイクル

ノザワモーターズ

X-Y

大谷輪業

多摩川輪業

●神奈川

YSP 横浜南
YSP 洋光台
YSP 三浦半島
YSP 金沢文庫

YOU SHOP ケイズ

YOU SHOP HOT-1

YOU SHOP 小野田

YOU SHOP MOTO HOUSE

YOU SHOP ファントム

YOU SHOP 和田モーターズ

YOU SHOP 和田モーターズ真土店

YOU SHOP 庄田サイクル

YOU SHOP モリクボ2輪専門店

YOU SHOP クサマ

●静岡

YSP 静岡中央
YSP 浜北大橋
YOU SHOP 石田オートサロン
モトスポーツ アベ

●愛知

YSP 名港
YOU SHOP 不破モーターズ
ススムサイクル
モーターショップ トヨハシ豊川店
モーターショップ トヨハシ

●石川

バイパスオート

●富山

バイクハウス マックス

●福井

モトショップ スギモト

●岐阜

バイクマン
モトハウス イワサキ
ジナレーシング サブライ

●滋賀

YOU SHOP 川分商会

●大阪

YOU SHOP バイクショップエビハラ
YOU SHOP オートショップ タナカ

YOU SHOP バイクショップ まつす

YOU SHOP バイクショップ フルカワ

YOU SHOP is'

YOU SHOP オートフレンズ マキ

YOU SHOP スポーツプラザ 2&4

●兵庫

YOU SHOP バイクスタッフ ヤマダ

YOU SHOP 松並サイクル

●広島

YOU SHOP オートショップ ウジナ
登尾モーターズ

バイクショップ タカサキ

あづまオートショップ

バイクセンター 京丸

●山口

YOU SHOP バイクサン

●岡山

YOU SHOP アキヤマ
YOU SHOP オレンジ VOX

川崎商会

柴田商会

山本栄輪商会

●島根

勝部自転車店

●鳥取

村田自転車商会 湖山店

●愛媛

YOU SHOP オートバイク 庄太

YOU SHOP モトガレージ D0

YOU SHOP ライダーショップサニーロード

松家自転車店

越智自転車店

バイクショップ B1

●高知

YOU SHOP 壬生モーターズ

YOU SHOP 風倶楽部

YOU SHOP 大西商会

YOU SHOP ヨシダサイクル

安芸スバル

朝倉モーターズ

オートショップ チャレンジ

植村輪業

ライダーハウス

●徳島

YSP 徳島西

●香川

YOU SHOP バイクピア・ナガシマ

●福岡

YSP 博多

YSP 福大前

YOU SHOP オートサイクルいいい

バイクショップ KOGA

後藤モーターズ

モトボーイ

増田オート

●大分

オートバンクさいき

小川コンペティション

●長崎

田中自転車商会

中村サイクルセンター

●熊本

国産軽自動車株式会社

●宮崎

YOU SHOP みねだオートサイクル

YOU SHOP 富野輪業

大門サイクル商会

ライダーショップ マエミツ

バイクショップ ひげ

●鹿児島

バイクショップ イナドメ

バイクショップ ちしき

SALES

ますます魅力的になった'89YESSORで スタッフの拡大を図りください

'89 YESSの統一スローガンは「360度YESS Field (フィールド)」。スタッフの日常生活からバイクライフまで、深く関わる活動を展開します。

その一環として行なわれるのが、スタッフの安全啓蒙を目的とした「YESS ナイスライディングキャンペーン」。すでに1月1日よりスタート

している。'89 チャレンジ3000キロとともに、'89 YESSの2大年間キャンペーンとして実施されます。お客さまにとってはますます魅力的になったYESSで、さらにスタッフの拡大を図り、固定客としてしっかりお店に根付いていただきますよう。



SERVICE

サービスマニュアルは サービス活動をサポートします!

正確・確実なメンテナンスは、お店の信頼を高める一番の近道です。整備の済んだ車両は自信をもってお客さまにお渡ししたいものですが、そのために役立つのが「サービスマニュアル」。

サービスマンの皆さんの技術の向上と正しいメンテナンスをサポートします。お客さま、ひいてはお店のためにもこの機会にもう一度、マニュアルが揃っているかご確認ください。

「サービスマニュアル」についてのお問い合わせ・ご注文は、各特約店、販売会社サービス課までどうぞ。

マニュアルモデルの一例

- FZR750
- FZR400 ● FZR250
- SRX400/600
- SR400/500
- セロー ● TZR250
- RZ250R ● YSR50
- TDR250
- DT125/200R
- ジョグ ● チャンプRS
- YD250



ADD

1月のヤマハ提供番組

ONANKOFF

海と陸、ふたつの素晴らしい世界をステージに繰り広げられるヤマハワールドを、スポーツマインドいっぱいに追いかけた話題の番組です。美しい画像とBGMを、お客さまとともにお楽しみください。

- ▼ 1月7日(バイク編)
- ▼ 下町ウォッチング
- ▼ 1月14日(マリオン編)
- ▼ ココス・マリオンジェットジャンボリー
- ▼ 1月21日(バイク編)
- ▼ '88世界グランプリ
- ▼ 1月28日(マリオン編)
- ▼ クレステイ

テレビ東京、テレビ大阪、テレビ

愛知、テレビせとうち/毎週土曜日 18時30分から18時45分。静岡放送/毎週日曜日8時から8時15分。北海道文化放送/毎週水曜日24時20分から24時35分。東日本放送/毎週土曜日23時30分から23時45分。テレビ新広島/毎週金曜日24時20分から24時35分。RKB毎日放送/毎週日曜日24時10分から24時25分。

■ オリジナルコンサート/私たちの創った世界

世界各地で精力的な活動を続ける(財)ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教



チャンピオンフレームRF-II採用
RC100SS 標準現金価格 ¥398,000



油圧ディスクブレーキにリコイルスターター装備
RC100SC 標準現金価格 ¥328,000



フルカバードタイプ・ワンピースカウル装備
F100 標準現金価格 ¥448,000



本格派ダイレクトドライブ仕様
RC100S 標準現金価格 ¥318,000

ヤマハレーシングカート '89ニューモデル登場

ヤマハレーシングカート'89ニューモデルは「RC100SC」、「RC100S」、「RC100SS」、「F100」の4機種。すべて従来の人

気車種に改良を加えた、熟成モデルとして登場です。発売は揃って1月8日、カートファンのお客さまに広くご案内ください。



東京発ウィークエンドコース

2泊3食・交通費・リフト代・パーティー付・旅行傷害保険料込み
3泊5食・交通費・リフト代・パーティー付・旅行傷害保険料込み

- | | |
|---------------|---------------|
| ① 1月13日金～16日月 | ⑥ 2月17日金～19日田 |
| ② 1月20日金～22日田 | ⑦ 2月24日金～26日田 |
| ③ 1月27日金～29日田 | ⑧ 3月3日金～5日田 |
| ④ 2月3日金～5日田 | ⑨ 3月10日金～12日月 |
| ⑤ 2月10日金～12日田 | ⑩ 3月17日金～19日月 |

バスコース
¥29,800
新幹線コース
¥34,800

①コースの場合は、バス利用¥40,500 新幹線利用¥45,500になります。

※現地集合のコースも用意しています。

冬のSUGGOは楽しさいっぱい
「ワンダフルスキー&テニス」を
ご利用ください

質のよいパウダースノーでスキーを楽しみ、アフタースキーはナイトテニス。こんな素敵な時間が、週末の2泊3日の日程で楽しめる、SUGGOの「ワンダフルスキー&テニス」ウィークエンドコース。毎日違うゲレンデ、豪華ボリウムのお食事、ゆったりとしたホテル、くぬぎ山荘でのひとときを用意して、みなさまのお越しをお待ちしております。
問合せ先：東京 ☎03-575-4771
仙台 ☎022-266-8401

室」で育った世界の子供たちによる、自作曲発表会のもようをお届けしています。

テレビ朝日系全国12局ネット。放送日/毎週日曜日。放送時間/7時30分から8時。

'89YRSサーキットラン& ヤマハビッグバイクスクール 開催日程決定



■YRSサーキットラン'89開講日程

	ヤマハコース	スポーツランド SUGO	筑波 サーキット	中山 サーキット	西日本 サーキット
3月	19日				
4月	9日 16日		10日		
5月	14日 21日	2~3日 17日 24日	29日		
6月	4日 18日	6日 17~18日 20日	26日		未定
7月	2日 23日	15~16日 18日			
8月	20日	9日 16日			
9月	3日 17日	12日 19日 23日	30日		
10月	1日 22日	18日 21日	27日	6日	
11月	5日				

※詳しいお問い合わせは、各販売会社・普及担当者まで。

■Y.B.S.'89開講日程

第1回	2月18日(土)・19日(日)	第6回	7月25日(火)・26日(水)
第2回	3月14日(火)・15日(水)	第7回	9月9日(土)・10日(日)
第3回	4月15日(土)・16日(日)	第8回	10月17日(火)・18日(水)
第4回	5月16日(火)・17日(水)	第9回	11月11日(土)・12日(日)
第5回	6月10日(土)・11日(日)	第10回	12月9日(土)・10日(日)

■受講資格

- 中型免許をお持ちの方
- 大型二輪免許取得(限定解除)に挑戦している方、またはこれからしようという方
- 未成年者の場合は、保護者の承諾が得られること

■募集人数

各回25名。お早めにお申し込みください

■受講料金

35000円/教材費、食事代、当日宿泊費を含みます(1泊3食)

※詳しいお問い合わせは ヤマハテクニカルセンター

(☎0537-24-5195) まで。

昨年、延べ4611人のセーフティライダーを育てたYRS(ヤマハライディングスクール)サーキットランの'89年度開催日程が決まりました。11月号ですすでにお伝えしているヤマハコース(静岡)を含め、スポーツランドSUGO、筑波サーキット、中山サーキット、西日本サーキットの5会場で行なわれる予定です。

また、大型二輪免許取得に高い実績と信頼を誇るY.B.S.(ヤマハビッグバイクスクール)の'89年度日程も表のように決定しました。1泊2日で確かな走行技術が身に付くY.B.S。YRSサーキットランとともに、ぜひ多くのお客さまにご紹介ください。

サーキットの熱い風を
ダイレクトにフィードバック

F フォール & W ウインター
キャラクター・ブルゾン

チャンピオンたちが熱い思いを込めてまとったキャラクターズブランドのオリジナルデザインを、大胆に取り入れたヤマハのブルゾン。機能、ファッション性ともに十分に吟味された一着を、ライダーズウェアとして、またオシャレなタウンウェアとして幅広いお客さまにおすすめください。

TEAM YAMAHA
YAMAHA RACING SPORTS

TY-106
Wブルゾン ¥19,800

- サイズ:M、L、LL
- カラー:レッド&ホワイト、ブルー&ホワイト
- 素材:基布/ポリエステル100%
ポリウレタン100%(シャモニー)
裏地/ポリエステルキルト



TY-107
F/Wブルゾン
¥36,000

- サイズ:M、L、LL
- カラー:レッド、ブルー
- 素材:ウール90%、
ナイロン10%
裏地/ポリエステルキルト



Marlboro
YAMAHA



CY-102 Wブルゾン ¥15,200

- サイズ:M、L、LL
- カラー:レッド、ブラック
- 素材:ナイロン100%(210dブライトオックス)
裏地/ポリエステルキルト



CY-101 SPブルゾン ¥29,800

- サイズ:M、L ●カラー:レッド、ブラック
- 素材:ナイロン100%(異形ヘビーツイル)
中綿/ポリエステル100%
裏地/ポリエステルツイル

NESCAFÉ
Americana
RACING TEAM



CY-103
Wブルゾン ¥18,000

- サイズ:M、L、LL ●カラー:ネイビー
- 素材:ナイロン100%
(異形ツイル)
裏地/ポリエステルキルト

Racing Team
UCC
YAMAHA
All Japan Championship 250x500



CY-104 Wブルゾン ¥18,000

- サイズ:M、L、LL
- カラー:レッド
- 素材:ナイロン100%(210d異形オックス)
裏地/ポリエステルキルト

◀開放感溢れる吹き抜けのショールームの床は
毎朝磨かれて美しさを保っています



ショールーム右手には用品コーナーが設けられていて、その奥には接客カウンター



2F、オフロードコーナー

ちょっとした演出で楽しさ倍増



L字型の店舗に傾斜した屋根を持つショールーム



吹き抜けのある店舗で 季節に応じた多彩なショールーイング

塚原英雄社長（YSP小山）

栃木県小山市喜沢653-11 ☎0285-2218855

’89年のお店訪問は、お店づくり、ショールーイングがテーマです。その第1回目としてご登場いただくのが、栃木県の南部、国道4号線に面して立地する「YSP小山」さん。余裕ある店舗スペースを活かした、明るい店づくりがお客さまに受けています。



● 自然光を利用した ショールーム

300坪の敷地に立つ120坪の店舗は、とても特徴的です。

L字形にオーブンスペースと駐車場を囲むように建てられたお店は、正面をサービス工場と倉庫スペースとして、左側を吹き抜けの中2階のあるショールームとしています。

「専門の設計屋さんに頼むとき、国道沿いの土地の利点を生かして『遠くからも確認できる2階建てにすること』『1階が広く圧迫感がないこと』、この2点に注意してもらい、最終的にできあがったのがこの吹き抜けのショールームでした」

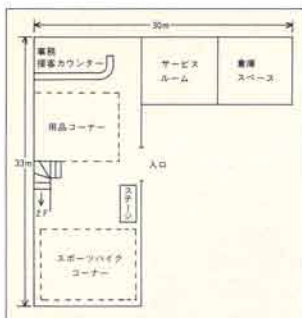
90坪のショールームの1階は、用品コーナーとオンロードスポーツコーナー、そして、中2階がオフロードスペースと区分され、自然光をふんだんに取り入れた明るく広いスペースがお客さまを迎えます。

「吹き抜けにしたことで、自然光だけで日中は十分明るく、外と中の照度差が少なく商品を見やすいのが特徴ですが、ここでウィンドの上部にブラインドを付けることによって、自然光を調光できるようにしたのがミソですね（笑）」

自然光のいい点は、人工照明と違って外で見たときの商品の色変化がないことです。バイクのカラーリングや細部の仕上げを正確にお客さまに伝えます。

● イベントに連動した ショールーイング

「YSP小山」さんでのレイアウトのポ



〈お店のデータ〉

- オープン：1986年4月12日
- 店舗規模：300坪の敷地に120坪（サービス＝15坪、倉庫15坪）の店舗
- 展示台数：店内＝30台、オープンスペース＝50台
- 立地：国道4号線の上り車線に面して立地。周辺は住宅地
- 商圏：栃木県南部を中心として、茨城県、埼玉県と他県にも広がり、半径約30km
- 販売台数：350台／年
- 客層：20代後半の社会人が6割を占め、残り4割は大学生とアダルトユーザーが中心。スポーツ

バイクが7割

- Y.E.S.S.：179名（12月2日現在）
- クラブ：ツーリングクラブ『フォローウィンド』30名、女性ツーリングクラブ『シンデレラリパティ』20名
- 告知活動：DM＝年3回、1回300～350枚で試乗会、新車発表会等、店頭イベントに合わせて発送
チラシ＝2ヶ月に1回、1回12万枚を折り込む

イントは、お客さまの目的別に、レーシー、テイスト、オフの3つのゾーンと、仕入値で1000万円になる豊富な用品コーナーに分類され、『見たい』『探したい』というニーズに、お店づくりの面から応えていることです。

そして、ショーイングに至っては、季節ごとに店頭イベントに合わせた形で店内演出が施されます。

「春、夏は新商品で市場も活気づいているので、来店も多く、バイク本体がよく見えるようにレイアウトに注意すればよいのですが、この冬の時期は違います。オフシーズンには、来店を促進するイベントと一体になったショーイングが必要なのです。」

12月9～11日の3日間に渡っては、『クリスマスセール』を行ない、それに合わせて、ショールーム入口のステージを冬っぽく演出しました。

この他のショーイングにおいては、S/S、F/Wの用品が入荷した時、本体と合わせてデコレイトしたり、テック21やマールポロ、UCCなどのキャラクターウェアを使ったデコレイトもします。要は、バイクだけでなく周辺から本体を見せてあげることですね。

90坪の吹き抜けのショールーム、可能性は無限大に広がります。

「今年は、スポーツだけでなくスクーターの楽しさ、便利さを地域の人たちに伝えていきたいですね。」

そのための店内ショーイングを現在プラン中です。また夏休みを前にしてはマリンジェットの展示など、ヤマハの商品群の広がりを表現するお店づくりにトライしていきたいです。」

YAMAHA

遊びすぎで、いいんじゃない。

ぼくらの遊びは、とっぴもワイド、水泳やテニス、スキーなどのスポーツも大好きだし、ゲーム機にもでかけている。それぞれのプレイの楽しさを、すべて表現したい。そんなほくらにぴったりのスクーター。それが新登場のビークス・スポーツだ。ワイルドでスポーティなフォルム、強力なビッグワイドタイヤとパワフルエンジンが組み合わさったワットワーク。動き出し時に驚かす。遊びにワイルドなプレスクーターだ。おま、ビークス・スポーツと、とんだプレイを楽しもう。

BWS FOR URBAN SPORTS

HAVE A NICE RIDE!

YAMAHA

MINT - SPECIAL EDITION -
Get Yourself Free from Your Daily Travel Routine

- 遊びすぎで、いいんじゃない。——上は、ハイグリップイメージのニューパターンタイヤとおしゃれなカラーリング・グラフィックなど都会の雰囲気満載して新登場のプレスクーター『BWSスポーツ』の雑誌広告です。
- 一方下は、一段と鮮やかで個性的なニューカラーを加えた『MINTスペシャル・エディション』のカタログ。
- 広い行動半径が、ヤングのプレイフィールドにジャストフィットする『BWSスポーツ』。全15色のカラーバリエーションでおしゃれなヤングに応える『MINT』——'89年もヤマハは、ヤングスクーター市場をリードします。どうぞご拡販ください。