

ヤマハニュース

YAMAHA NEWS
NO. 308 1989 **2**

● NEW MODEL **NEW TZR250 / NEW FZR250R / NEW JOG**

特集 期待に応えて発進!!

NEW JOG



NEW JOG コマーシャルキャラクターは 全英人気No.1のロックグループ

BROS (ブロス)

俊敏でスリム、その上一步先行く機能を満載して登場のニューJOG・CMキャラクターは、今イギリスのティーンエイジャーの間で人気No.1を誇る“BROS”が務めます。

“BROS”のメンバーはヴォーカルのマット、ドラムスのルーク、ベースのクレイグの3名で構成されており、マットとルークは一卵性双生児。バンド名の“ブロス”はここから由来(Brothersの略)し、クレイグは2人の級友です。

3人は1983年、14歳の時からバンド活動を開始し、1987年秋にレコードデビュー。翌年1月にはセカンドシングル「フェイス」が全英ヒットチャート2位を記録し、続いて発表した「ドロップ・ザ・ボーイ」も大ヒット。彼らのシンボルであるジーンズファッションとピアス、それにブロスカットと呼ばれる清潔感にあふれた独自のヘアスタイルはイギリス中の若者に

受け入れられ、今やイギリスを代表するヤングファッションのひとつとなっています。

また、彼らの行く先々にはファンが詰めかけ交通渋滞やパニックが起き、ブロス現象とまで呼ばれる社会現象を巻き起こしています。

そして、THE GLOBAL PUSH をキャッチフレーズにする彼らの世界への飛躍の第一歩は日本でした。音楽情報に敏感な日本のティーンエイジャーたちは早くもブロスを買っ取り、昨年11月に東京、名古屋、大阪、福岡、仙台で行なわれた延べ6回に渡るコンサートでは、チケットがわずか2時間で完売してしまったほど。ブロス現象は着実に日本にも上陸しつつあります。

'89スクーター市場に大旋風を巻き起こすべく登場したニューJOGの店頭情報のひとつとして、“BROS”を大いにご活用ください。



50R新登場

走りの純血統・フルモデルチェンジ

ヤマハスポーツ
NEW TZR250

2月25日新発売

標準現金価格：¥619,000

('89年2月現在・北海道、沖縄および一部離島を除く)

カラー：シルキーホワイト/
ファインレッド

後方ストレート排気、ニューアルミデルタボックスフレーム、アルミトラスリヤアーム、スラントノーズのフルフェアリングetc……'89ヤマハロードレーサー『TZ250』を彷彿させるフルモデルチェンジを受けて、ニュー『TZR250』が登場します。

すべての機能を伝統あるヤマハロードレーサーの技術をベースに開発。高い基本ポテンシャルを身につけ、走りに徹した今までにない2サイクルスポーツとして、多くのエンスージャストの期待に応えます。

2サイクルスポーツ市場をリードするヤマハが送る自信作ニュー『TZR250』で、さらなるスポーツ需要の開拓と喚起をよろしく願いたします。



TZR250&FZR250

2サイクル&4サイクル、ニューヒーローの登場です。

■ニューTZR250仕様諸元

●全長2040mm ●全幅655mm ●全高1100mm ●シート高760mm ●軸間距離1380mm ●最低地上高130mm
●乾燥重量136kg ●舗装平坦路燃費41.0km/ℓ(50km/h) ●最小回転半径3.1m ●制動停止距離14m
(50km/h) ●エンジン2サイクル・水冷・クランク室リードバルブ・並列2気筒・249cc ●内径
×行程56.0mm×50.7mm ●圧縮比7.4対1 ●最高出力45ps/9500rpm ●最大トルク3.8kg-m/8000
rpm ●始動方式キック式 ●潤滑方式ヤマハオートループ ●オイルタンク容量1.4ℓ ●燃料タンク
容量16ℓ ●キャブレターTM32SS×2 ●点火方式C.D.I ●点火プラグBR9ES、BR8ES、BR10EV ●
バッテリー容量12V、3Ah(10) ●1次減速(比)ギヤ(2,440) ●2次減速(比)チェーン(3,071) ●ク
ラッチ湿式多板 ●変速機常時噛合式前進6段・左足動リターン式 ●フレーム形式ダイヤモンド
タイプアルミデルタボックス ●キャスト25°00' ●トレール94mm ●タイヤ(前)110/70R17-
54H(後)140/60R 18-64H ●ブレーキ(前)油圧式ダブルディスク・φ298mm(後)油圧式シングル
ディスクφ210mm ●懸架装置(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝方式(前)オイル
ダンパー、コイルスプリング(後)ガス、オイルダンパー、コイルスプリング ●ホイールトラ
ベル(前)125mm(後)120mm ●ヘッドランプ12V60W/55W ●マーカーランプ12V3.4W ●テールラン
プ/ストップランプ12V5W/21W×2 ●フラッシャーランプ12V10W×4 ●メーター速度計、回転
計、水温計



一キットの熱い風NEW

スポーツバイクのメインマーケット・250ccレーサーレプリカ市場に、



春一番サ

ヒューマン・レスポンス

ヤマハスポーツ

NEW FZR250R

3月11日新発売

標準現金価格：¥599,000

('89年2月現在・北海道、沖縄および一部離島を除く)

カラー：ブルーイッシュブラック/ポーラシルバー
シルキーホワイト/ファインレッド、

ただ速く走るための高性能ではなく、駆る人の気持ちに
 える、人の五感に響く高性能が、ニュー『FZR250R』に備
 えられたヒューマン・レスポンスです。

サーキットで、公道で、高い評価を得てきた“ジェネシス”
 コンセプトを継承しながら、エンジン、フレーム、足回りな
 ど、すべてを新たな基準で新設計。オールニューFZRにふ
 さわしい先端のレーシーフォルムを身につけた、待望の4サ
 イクルクォータースポーツ頂点モデルの誕生です。

駆る人の走行イメージをストレスなく実現するニュー『F
 ZR250R』、どうぞ幅広いお客さまにご案内ください。



シルキーホワイト/ファインレッド

■ニューFZR250R仕様諸元

●全長1990mm ●全幅675mm ●全高1120mm ●シート高735mm ●軸間距離1375mm ●最低地上高140mm
 ●乾燥重量141kg ●舗装平坦路燃費50.0km/ℓ(50km/h) ●最小回転半径3.0m ●制動停止距離14.0m(50km/h)
 ●エンジン4サイクル・水冷・DOHC・4バルブ・並列4気筒・249cc ●内径×行程48.0mm×34.5mm ●圧縮比12.0対1 ●最高出力45ps/16000rpm ●最大トルク2.5kg-m/12000rpm
 ●始動方式セル式 ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●オイルタンク容量2.7ℓ ●燃料タンク容量14ℓ ●キャブレターBDST28×2 ●点火方式トランジスター ●点火プラグCR8E、U24ESR+CR9E、U27ESR-N ●バッテリー容量12V、10Ah ●一次減速(比)ギヤ(2.542) ●2次減速(比)プロケット(3.294) ●クラッチ湿式多板コイルバネ ●変速機常時噛合式前進6段・左足動リターン式 ●フレーム形式ダイヤモンドタイプアルミデルタボックス ●キャスト24°30' ●ホイール87mm ●タイヤサイズ(前)100/80-17・52H(後)130/70-17・61H ●ブレーキ(前)油圧式ダブルディスク・250mm(後)油圧式シングル・178mm ●懸架装置(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝方式オイルダンパー、コイルスプリング(前後とも) ●ホイールトラベル(前)130mm(後)117mm ●ヘッドランプ12V35W/36.5W×2 ●マーカーランプ12V3.4W×2 ●テールランプストップランプ/12V5W×2 ●フラッシャーランプ12V10W×4 ●メーター速度計、回転計、温計



ブルーイッシュブラック/ポーラシルバー

場

NEW JOG

2月14日新発売

標準現金価格：¥126,000

('89年2月現在・北海道、沖縄および一部離島を除く)



春を席卷★新星登

ホワイトカクテル1/
ソリッドファインシルバーファインシルバー/
ソリッドファインシルバービビッドレッドカクテル1/
ソリッドファインシルバーベリィダークブルーカクテル2/
ソリッドファインシルバーブラック2/
ディーパーブルソリッド1

■ニュー-JOG 仕様諸元

●全長1600mm●全幅610mm●全高960mm●シート高710mm●軸間距離1115mm●最低地上高95mm●乾燥重量60kg●舗装平坦路燃費60km/ℓ(30km/h)●最小回転半径1.6m●制動停止距離3.5m(20km/h)●エンジン2サイクル・クランク室リードバルブ単気筒・49cc●内径×行程40.0mm×39.2mm●圧縮比7.2対1●最高出力6.8ps/7000rpm●最大トルク0.71kg-m/6500rpm●始動方式セルキック併用式●潤滑方式ヤマハオートループ●オイルタンク容量0.8ℓ●燃料タンク容量3.5ℓ●キャブレター3KJ(Y14P)●点火方式C.D.I●点火プラグBPR6HS、BPR7HS、W20FPR-U、W22FPRU●バッテリー容量12V4Ah(10)●1次減速(比)ギヤ(3.692)●2次減速(比)ギヤ(3.454)●クラッチ乾式内括重錘式●変速機Vベルト自動無段変速●変速比2.530-0.900●フレーム鋼管アンダーボーン●キャスト26°30'●トレール72mm●タイヤ80/90-10 34J(前後とも)●ブレーキドラム(リーディングトレーリング)●懸架方式(前)テレスコピック(後)ユニットスイング●緩衝方式コイルスプリング(前後とも)●ヘッドランプ12V25W/25W●テールランプ12V5W/21W●ストップランプ12V5W/21W●フラッシャーランプ12V8W×4

スタイリッシュなデザインと俊敏な走りでヤングを中心に大好評のスクーター『JOG』が、すべてを一新。時代を大きくリードする魅力を満載して、いよいよ2月14日・バレンタインデーを期して新登場します。

走り、スタイル、使いやすさ……いまスクーターに求められるあらゆる機能を満足させた“ニューJOG”は話題も豊富。どうぞひと足早い春商戦を大いに盛りあげてください。

(詳しくは、本号特集ページをご覧ください)



ブラック2/ヤマハブラック



●新商品カラー紹介

NEW TZR250/NEW FZR250R

NEW JOG.....3

特集

期待に答えて、発進!
NEW JOG.....10

こんにちは
ヤマハです

●遊 YOUR 誘 SHOP.....18

●サービスマン日記.....20

●父から子へ、子から父へ.....21

●お客さま登場 ニュー-DT125R.....22

FOCUS IN

●ティーンズ最前線——アイドル.....23

●クローズアップエキスパート——接.....26

●情報クリップ——お忙しい販売店さんにお送りする
最新情報コーナー.....28

レーシングエキスプレス.....29

トピックス.....30

インフォメーション.....32

from SAFETY.....36

パーツ&アクセサリーズ.....37

HOT SHOP 拝見.....38

THE LATEST AD.....40



セールスカレンダー 2月～3月

2月	22水	大安
如月	23木	
5㊤	全日本スノーモビル選手権第2戦土別	24金
6月	25土	
7火	北方領土の日	26㊤
8水	こと始め 針供養	三の午 全日本ロードレース選手権第1戦ロードレースジュニアGP(筑波) 全日本スノーモビル選手権第5戦青森
9木		
10金	大安	27月
11土	建国記念の日	28火
12㊤	全日本スノーモビル選手権第3戦福島	大安 全国火災予防運動
13月		3月
14火	聖バレンタインデー	弥生
15水		1水 全国緑化運動
16木	大安 所得税確定申告受付開始	2木
17金		3金 ひな祭 耳の日
18土		4土
19㊤	全日本スノーモビル選手権第4戦美瑛	5㊤
20月	雨日 全日本ロードレース選手権第2戦BIG2&4 全日本スノーモビル選手権第6戦知床	
21火		

セールス歳時記



まだまだ寒い日が続きますが、暦のうえではすでに春です。一足早く春のムードづくりを心がけ、お客さまの購売意欲をおおみましょう。また、この時期には節分、聖バレンタインデー、そしてひな祭などの行事が盛りだくさん。アイデア次第でお店独自の華やいだイベントが展開できそうです。

人の動きが少なくつい消極的になりがちな時期ですが、本格的な春商戦に向けての大切な準備期間です。進学、就職のお祝いとあわせて新商品案内などの準備は今のうちに。『春のC2大戦略』と連動した活動で、大きな成果を上げましょう。

て発進! NEW JOG

春商戦を目前にひかえ、

市場から熱望されていた

ヘルメット収納型『NEW JOG』が、

バレンタインデーの2月14日より、

デビューします。

発売以来、ヤングの圧倒的な支持を受け続け、

出荷台数100万台を突破した

定番スクーター、JOGが

フルモデルチェンジ。

走り、機能、スタイル…すべての面で

お客さまの期待に応えます。





走り足まわりが命 / 長谷部英雄さん(19歳)

欲しいスクーターはやっぱりJOGですが、少し欲ばって、足回りが良く、馬力がアップして、ブレーキ性能もよってくれば、まさに理想の1台となるでしょうね!

機能的なヘルメット収納ができること / 山中博之(19歳)

もうヘルメットが入るのってあたりまえですよ、でも出し入れがけっこうやりづらいんです。もっと機能的にならないかな。

スリムでキビキビ走るスクーター 関根三元(16歳)

馬力は6.5馬力以上。それからメットインはお尻が大きくて好きじゃない。スリムなスタイルのスクーターが欲しいです。

パワフルな走りじゃなくちゃ 加山真次(16歳)

パワフルで、トルクがあって、ダッシュのいいスクーターが欲しい。いまFZR400に乗っているんで、スクーターもそれなりに性能が高いほうがいいです。



機能も都会的にね!

金森荘一郎さん(20歳)

ガソリンの給油口がシート下じゃなくて、外側についてると便利です。シートの下が汚くならないし、乗ったままでサッと補給できる。プライベートなものも見られないからスマートでしょ。スタイルだけじゃなくて、機能も都会的にね!

なにがなんでもカッコいいやつ!

河内 崇さん(16歳)

やっぱり見た目のカッコ良さが一番、友達に自慢できるようなやつじゃないとダメ。スポーティでスマートなスタイルで、ハット目につくカラーデザインのスクーターが欲しいな。



出足の良さ、そして実用性が一番!

関口雅弘さん(30歳)

通勤で使うことしか考えていないので、街中では、ダッシュの良さが一番のセレクトポイントです。収納などの実用面で満足できるものならベストですね。



ロングセラーを続けるJOGシリーズの人気
の秘密は、いつの時代も市場の動向を敏感に
キャッチし、市場の求めているスタイル、機
能をすべて商品に採り入れてきたことにあり

ます。それでは、現在のスクーター・ユーザ
ーのトレンドはどのようなものでしょうか?
ちよつと欲ばりなお客さまに、理想のスク
ーターを語っていただきました。

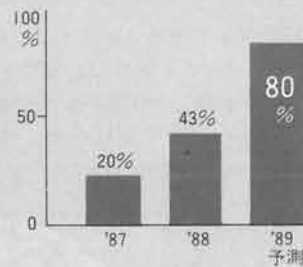
10~13万円がもっとも売れる価格帯

安すぎず、高すぎずの価格に人気が集まっています。



大人気! ヘルメット収納スクーター

「ヘルメットが入るのはあたりまえ」の声が高まっています。

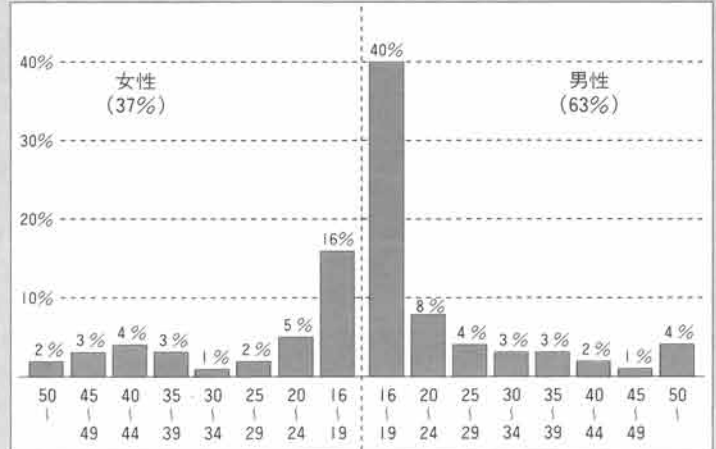


ヘルメット収納スクーターの伸長

ユーザーは10代が主体

いまやスクーターはヤングの定番アイテムとなっています。

男女年齢別ユーザー構成



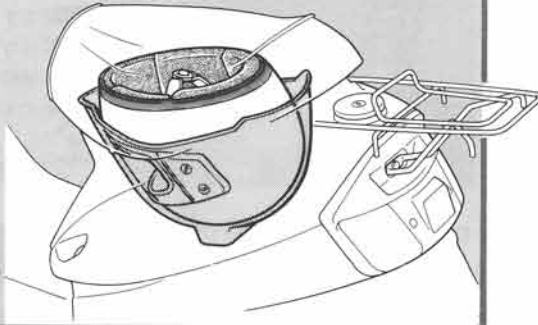
おもな用途は生活の足

手軽な移動手段として、スクーターが注目されています。

用途	割合
通学	27%
通勤	27%
買物	29%
チャイ乗り	10%
その他	3%
仕事用	4%

これが NEW JOG

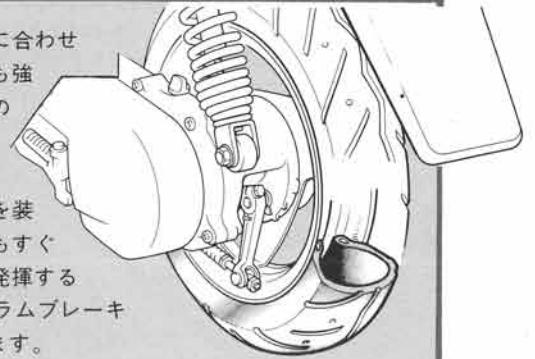
■ 歩先行くヘルメット倒立式収納。出し入れが簡単なうえ、ヘルメットを下向きに収めるので、ヘルメット内も収納スペースとして使えます。また、ヘルメットはフルフェイスタイプのXLサイズ（当社製品参考）も収納可能。収納ボックス底部には小物が入るプラスαのスペースも確保しました。



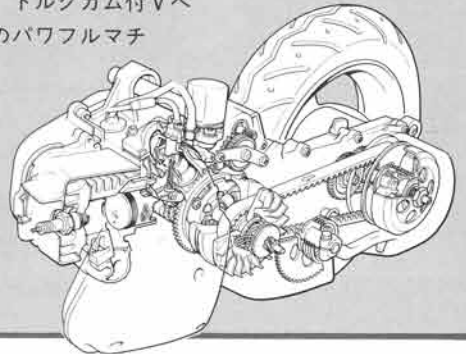
'89スクーター市場にセンセーショナルな話題を提供する、これが『New JOG』の全貌です。JOG伝統の元気な走り、斬新なエアフォルム、一歩先行くヘルメット収納……その他にも便利でうれしい機能を満載。『New JOG』は、まさに100万人のJOGファンの期待に応える、スクーターのニューウェーブです。

面 倒なシート開閉が不要のエアブレン・タイプイメージのキー付燃料タンクキャップ

ハ イパワーに合わせて足回りも強化。グリップ力の強い80/90-10偏平チューブレスタイヤを装着。ブレーキもすぐれた制動力を発揮するφ110の大径ドラムブレーキを採用しています。



T ZR250などスポーツバイクにも採用されている大型のV型リードバルブを採用した強制空冷式・2サイクルエンジンは6.8馬力を発揮。中低速トルクが太く、しかも回転が滑らかという特性を持たせて、トルクカム付Vベルト自動無段変速のパワフルマッチシステムと相まってスムーズで力強い走りを実現。俊敏な走りとすぐれた発進加速を生みだしています。



要の

市場のトレンドを満載

ダイヤモンドカットの大型フラッシャーランプと25W／25Wの明るいヘッドランプ。メーターパネルも見やすくレイアウト。浮き文字式のオイル警告灯、速度警告灯などを装備しています。

シート開閉不
オイル補給

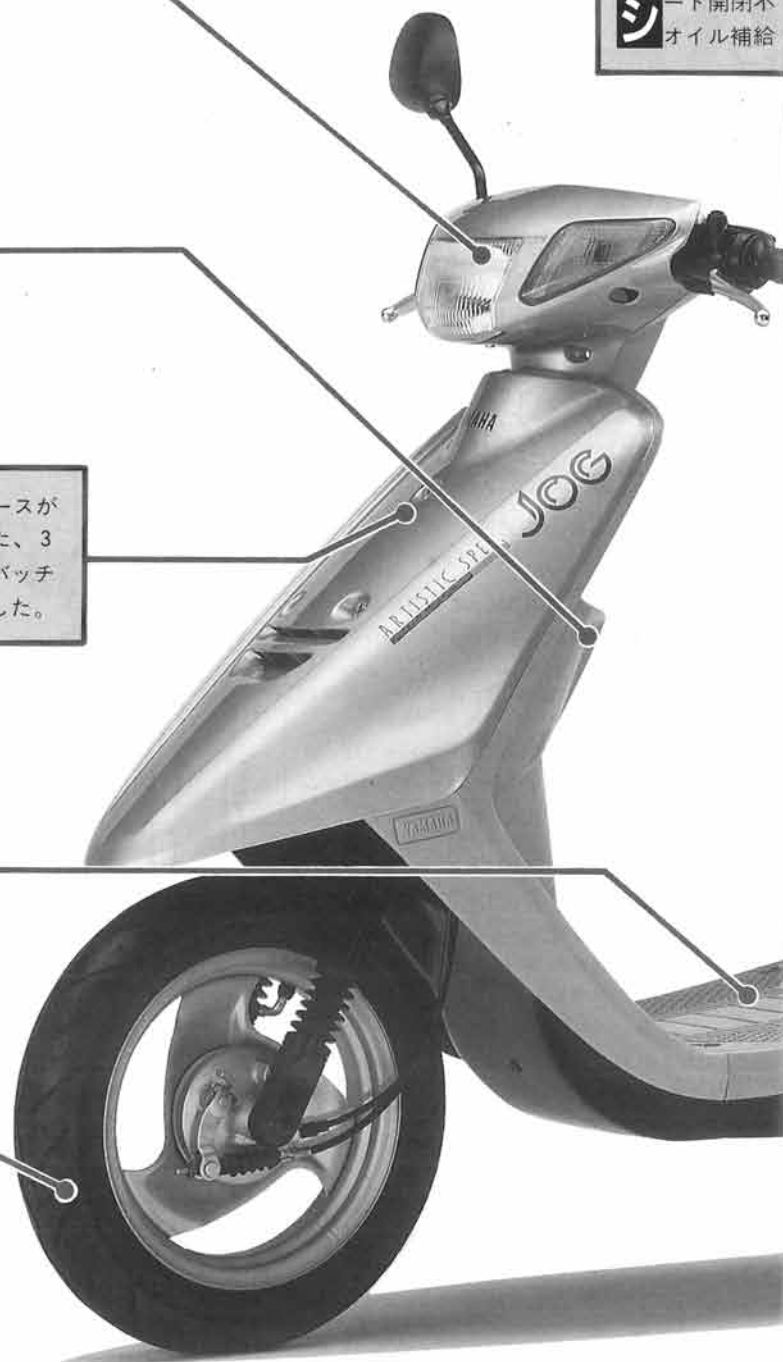
小物の収納に便利なフロントラックを標準装備。雑誌やビデオテープ、缶ジュースなど、ヤングの小物をオシャレに収納します。

先進のエアロフォルムでパワー感を表現。ヘルメット収納スペースがあるとは思えないスッキリしたスタイリングが自慢です。また、3次元の流麗な曲面ボディは、トワイライト・タイムの淡い光にバッチリと映えます。カラーも個性的な6バリエーションを用意しました。

自由度の大きなゆとりのフットスペース。長身のお客さまにも自信を持っておすすめください。

80／90-10の偏平チューブレスタイヤとφ95の大径ドラムブレーキ。

新設計のセンタースタンド。軽いタッチでスタンドがけができます。



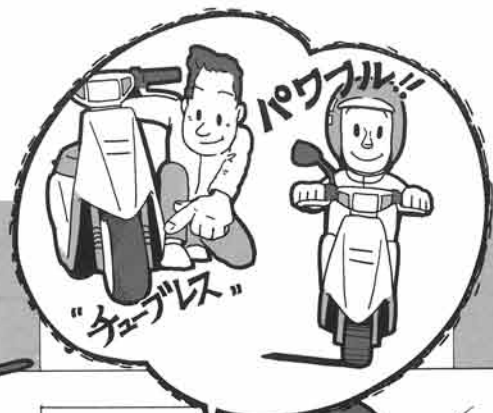
いろいろなセールストーク!

『New JOG』の魅力、十分にご理解いただけましたか? セールスポイントが多いから、いろいろな人たちに幅広いアプローチができるので売りやすい。これが『New JOG』です。ぜひみなさんの店頭でも、お客さまへの積極的なアプローチをお願いします。

ヤング女性

オシャレなスタイリングにグラッ!

フレッシュなスタイリングと豊富なカラーバリエーションがキメ手です。可愛いスタイルに乙女ごころはグラッ!カラフルな品揃えにまたグラッ!そして便利な機能で見事乙女ごころをキャッチ。もちろん、CMキャラクターのBROSも彼女たちのハートをくすぐります。話題づくりに大いに活用してください。



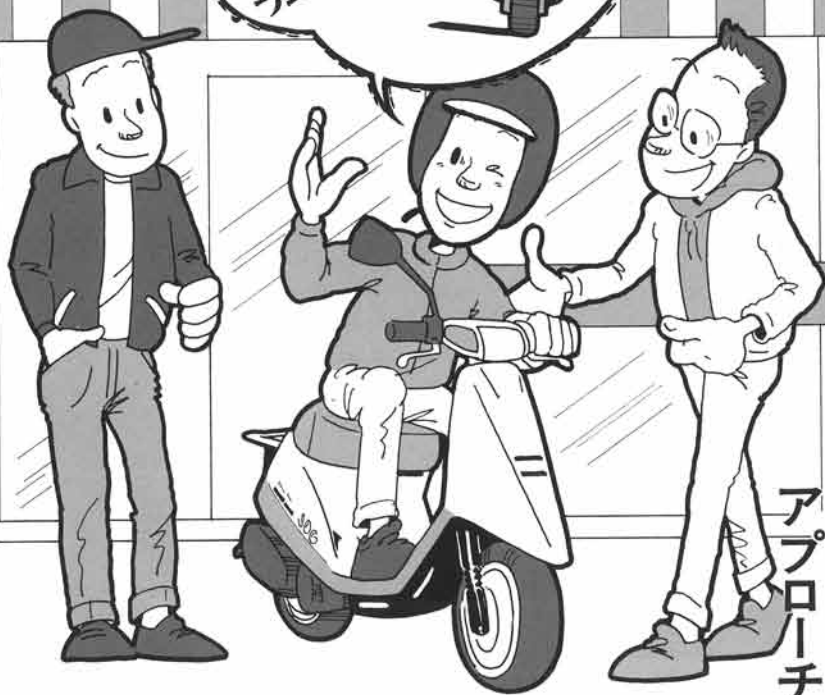
ヤング男性

走りと価格でキメツ!

ニューJOGのもっとも有効なターゲット、それがヤング男性です。しかも、15才から16才は『団塊の世代ジュニア』と呼ばれる大需要層。ほっておく手はありません。

彼らへの最高のセールストークは、走りと価格。6.8馬力のハイパワーが生み出す群を抜く加速性能と俊敏な走り、それを支える足回り。さらに機能充実で12万6千円という求めやすい価格を前面に打ち出しましょう。

また、3次曲面で構成されたボディは彼らの生活時間帯である夕方から夜にかけての風景にもピッタリとマッチします。



NEW JOG

『ときめきデビューフェア』で
アプローチのお手伝いをします。

① 春商戦スタートの2月14日、バレンタインデーが誕生日のニューJOGの魅力、ひとりでも多くのお客さまに知っていただくために、各種プロモーション活動も準備中です。

春のC2大作戦

② まず第一弾は『春のC2大作戦』との連動キャンペーン。お客さまに『見せて、乗せて』、『買っていただく』まで、しっかりとフォローしてください。ニューJOGの拡販に有効な試乗のためのチケット他、来店を促進するDMを用意しました。

まぶらなキャンペーン

買っていただいたお客さまには最大限の満足を—お店のまごころをお客さまに伝えるキャンペーンです。
ニューJOGの納車時に、車体にリポンを取り付けて届けます。また、購入の謝礼、アフター保証、安全運転のお願い、などを書きこんだメッセージカードも同

特集

いろいろなお客さまに



主婦

扱いやすさがとってもウレシイ~!

扱いやすさに実用性と価格、さらにオシャレもしたいという元気なヤングミセスの要望にも、ニューJOGはしっかりと応えます。

710%の低く足着き性のよいシート高、楽にかけられる親切設計スタンド、大容量の収納スペース、シートを開けずに済み、中の荷物を見られないガソリン給油。走る姿が美しいエアロフォルムと、欲ばりな要求を満たします。



アダルト

実用機能が充実してるなあ

ネクタイ姿でもブルゾンでも、スタイリッシュなニューJOGならバッチリと似合います。しかも大容量収納スペースは、通勤にも休日にも便利。愛妻弁当も大好きな釣り道具もスマートに納めます。

でも、何よりのセールストークは「JOGに乗るとひと回り若く見えますよ。なんて言葉かも知れませぬ。

店頭演出ツール

「BROS」を随所にあしらった魅力いっぱい演出ツールを用意しました。ノボリ、シーリングPOP、ハンドLP OP、ステッカーと、どのツールもニューJOG新発売を強力にアピールします。全色揃えたカラフルな展示と合わせて、店頭的话题を盛り上げてください。

④

モニター1000人 大募集

3月からは、ヤングとの接点で働くシヨップ（コンビニ、レコード・ビデオレンタル等）の店員さんを対象にした、全国モニターキャンペーンを展開します。

③



時に用意。リボン付きのJOGでお客さまに満足していただくとともに、ライバル車との差別化、話題性も盛り上げます。

をウチならこう売る!!

New JOGの登場で一気に活気づいた'89スクーター市場。最後に販売店のみなさんにご登場いただき、New JOGにかけの期待の声と、春商戦の拡販作戦を公開していただきました。

モニター車の貸出しで魅力を街にふりまきます!!

■YOSHOP中野(東京都中野区/中野利和社長)

現行のJOGの魅力に加えてチューブレスタイヤ、ヘルメット収納機能と、お客さんの使い勝手を考えたニューJOGは、まさしく市場が待っていたモデルと言えるでしょうね。これは売れる! というのが第一印象です。ウチではこのニューJOG拡販のために、新車を10台おろして3カ月間のモニター・キャンペーンを行ないます。モニターの対象者は顧客リストの中から、それぞれ10、20、30、40、50代と、年齢層別にオビニオン・リーダーを選出する予定です。そのお客さんたちが街を走りまわって、ニューJOGの魅力をたくさんの人にアピールしてくれることを期待しています。



「これは売れる!」が第一印象だったという中野社長

ニューJOGは商売の柱 新店舗でバリバリ売ります!!

■YOSHOP サイクルショップ・タタラ(静岡県島田市/多々良 正店長)

若いお客さんから年配の方、男性、女性、それに学生さんから社会人の方まですべての人に親しまれることがウチの方針ですから、どんな層にも受け入れられるニューJOGは、間違いなく商売の柱になるでしょうね。

ですから店としてもそれなりの気構えで挑むつもりです。いま3階建ての新店舗を建設中なのですが、この新しい店がオープンするのは2月14日、そうニューJOGの発売日なんです。しかもバレンタインデーですから、思い切ったオープン・キャンペーンをやる予定です。バレンタインデーにひっかけて、チョコレートのプレゼントなんかいいかもしれませんね。

新店舗の完成とニューJOGの発売に、胸をふくらます 正明社長(左)と正店長



これが理想のスクーター!!

■YOSHOP ACSホンダ(大阪市生野区/本田 隆社長)

歴代のJOGで築いてきた土台がありますから、ニューJOGはそのいいイメージを大切にして売っていきたくです。

商品としてもJOGの持つスマートさ、速さに加えて、ヘルメットの収納やチューブレスタイヤなどの付加価値がついたわけですから、とても魅力のある商品だと思います。

ターゲットは若い人とか女性とかと決めつけないで、だれでも乗れるスクーターとして幅広く売りたいですね。ヘルメット着用義務化で離れた層も、大きな収納スペースを訴えれば取り戻せるでしょう。それだけのインパクトは十分にあるスクーターですよ。あとは試乗してもらっただけで、きつと納得して買ってもらえるはずですよ。



「幅広いお客さんに乗ってもらいたいですね」 本田社長もニューJOGには大きな期待。

特集

魅力いっぱい、NEW JCG

ヤングユーザーを
ターゲットに

目標1000台！！

■YOU SHOP 林モーターズ

(京都市右京区／林利男社長)

最近若いお客さんからよく聞かれるのが、ヘルメットの盗難。そんなわけでヘルメットが入るスクーターが、購入する時の最低条件になっているようです。

それに、このスタイルも魅力的。いままでのJCGより確実にカッコいいし、大きさも手頃でしょ。カラーバリエーションも豊富ですから、スタイルで選ぶ人たちからも人気が集まるはずですよ。

現行のモデルもウチはかなりの台数を売っていますが、さらに上回る販売台数を見込んでいます。少なくとも年間1000台は売りたいですね。

「若いお客さんの人気が集まりそう」と、春商戦の準備に大忙しの林社長



ファッション性をアピール、若い女のコにウケそう

■YOU SHOP ヒーローズ(東京都足立区／多田雄二社長)

「ニュー」JCGはセールスポイントが「いっぱい」と、多田社長



ややサイズが大きめのチャンプC-Xでも、若い女のコは「ヘルメットが入るなら」って買っていつてくれますから、このジャストサイズのニューJCGなら、爆発的な人気が出るでしょうね。

「軽い」「コンパクト」「スタイリッシュ」「キビキビした走り」「ヘルメット収納機能」と、どれをとっても活発な女のコ好みのつくりですから、これなら自信を持ってすすめられます。それに、ファッションの一部としてスクーターに乗っている女性からすれば、カラーバリエーションが揃っているのも嬉しいでしょう。

売る意気込み ヤマハに負けてはいられません！！

■YOU SHOP 酒井サイクル(名古屋市港区／酒井博久社長)

ここに店を構えて16年間、いままでに一度も前年の販売台数を下回ったことがないんですが、89年はこの記録の更新がニューJCGの発売で約束されましたね。すべてのスクーターの一步先を行ってますよ。

売りの仕掛けはこれまでのとおり、原付免許教室と地元に着着したサービスの二本柱。もちろんC2大作戦のDMアプローチャ折り込みチラシ、それにスクーターレースなんかかも、どんどん行なう予定です。

'89年のヤマハのスローガンは「アグレッシブ・ヤマハ」ですが、この意気込みに負けないように、ウチでもアグレッシブに売っていきたくですね。



「ヤマハがやる気なら、ウチだって頑張る」と酒井博久社長(中央)

 Y.E.S.S.

楽しさでお客さまを魅きつける

遊・YOUR・誘

SHOP オートショップ阪口
阪口敏明 社長(京都市北区)

チャレンジ3000キロを 活かして来店促進

いつもこうしてお客さまの輪ができる



「360° Y.E.S.S. Field」を合い言葉に今年もヤマハユーザーの輪を広げる Y.E.S.S. 活動がさまざまに展開されていますが、中でも『チャレンジ3000キロ』は'87年に始まって3年目を迎え、もっとも身近に参加できるイベントとして、すっかり定着しています。

そこで今回は、『チャレンジ3000キロ』を積極的に盛り上げることで、うまくご商売に役立てていらっしゃるオートショップ坂口さんをご紹介します。

●専任者を置いてYESSS スタッフをフォロー

「お客さんは、常に何か楽しいことではないか、と思ってお店に来るんです。だからそのお客さんの気持ちを満たしてあげよう努めなければ」と語る阪口社長。そのひとつの方法がY.E.S.S.の活用でした。そこで、そのフォローを専門にする担当を設け、積極的にいろいろなイベント参加、企画などを行なっています。

「ウチの場合、チャレンジ3000キロの完走率は、かなり高いですね。'88年は40名ほどが参加して、90%以上が完走していますから。中にはスーパーエキスパートまでいったお客さんも2、3人いますし。だいたい、エントリーする人はもともとツーリングが好きなんです。そういう人にはチャレンジ3000キロがちょうどいい目標というか、励みになりますから、走る距離も伸びるようです。それで、信州へ行ってきた、とか北海道へ行って来たなんて言いながら、写真や記念スタンプを持って、報告に来るわけ



シーズンに合わせて行なうツーリングは、お客さま同士の懇親と、チャレンジ3000キロの完走率アップが目的

です。その時の笑顔を見るとこっぴどまてうれしくなっちゃって」とY.E.S.S.を担当するサービスの西嶋さん。彼らのみやげ話に、ほかのお客さんも加わって次にツーリングに出かけては、同じようにお店にやって来るという連鎖反応が、完走率を高めているのでは、と語ってくれました。

「だから、店でも温泉ツーリングだとか、サーキットランを兼ねた袋井ツーリングなどをよくやるんです。そうすることで、お客さん同士が仲よくなるし、一緒にツーリングしたりするようになる。すると自然と走行距離が伸び、完走率もまたあがるでしょう。そのうえチャレンジ3000キロの完走特典がもらえれば、張り合いがでてるわけです。結局、チャレンジ3000キロにエントリーしてもらうのは、ツーリングの楽しさに付加価値を与えることなんです」と阪口社長も口を揃えます。ツーリングする楽しさに、仲間たちとの歓談や完走特典というアフターツーリングの楽しみを、お店が提供するというわけです。



▼ウチ独自の特典が、Y.E.S.S.スタッフ加入増に役立っています、と阪口社長(左)と西嶋さん



●お店のメリットは
ユーザーの来店促進

「チャレンジ3000キロは、完走すると、完走報告をしに店へ来るでしょう。また、完走はしなくても、アフターツ

ーリングを楽しむに店へやって来ますからね。そういう意味では、お客さんが来店するきっかけを作る来店促進策として、びったりのイベントと言えますね」と語る阪口社長ですが、その証拠に、夕方になるとお店のフロアはいつも若いお客さまでいっぱい。お客

用のテーブルに席を占め、それぞれツーリングの話やレース情報、雑談にと花を咲かせています。

また、オートショップ阪口さんでは、ここでY.E.S.S.会員になったお客さまに対し、オイルや用品の割引などの特典を設けています。これが、ツーリング好きで長距離を走るお客さまに特に好評で、「この特典を目当てにY.E.S.S.に入る人や、更新する人が多いんです。おかげでサービスの売上げも増えますし、チャレンジ3000キロのバックアップにもなるでしょう。今年もこれは継続していくつもりです」と阪口社長は意欲的。こういったお店独自の工夫が、チャレンジ3000キロを、ひいてはY.E.S.S.活動全体をご商売に結びつける大きなポイントとなっています。

'88年にエントリーしたお客さまは……

山本祐里江さん(20歳)



「私がY.E.S.S.に入ったのは、バイク119番があったからなんです。ロングツーリング、それも1人で出かけることが多いから、トラブルがあった時でも安心してしよう。チャレンジ3000キロは、帰って来たあとの楽しみが増えるのがうれしいですね。トレーナーとか昨年しっかりもらいました。もう1万キロくらい走っていますよ。もちろん今年もエントリーします」

日下部雅生さん(24歳)



「昨年は2万キロ近く走りました。もともとツーリングは好きで、年10-15回くらいは出かけるんです。チャレンジ3000キロのメリットは、3000キロという距離が長過ぎず、短か過ぎず手頃なのでいい目安になると、賞典がもらえるから張り合いができることですね。今年ももちろんエントリーしてますよ。8月にはオーストラリアを走りに行く予定です。3万キロくらいはチャレンジしてみたいですね」

サービスマン日記

②

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

1日の計は朝にカッソ!?



お店の中でいちばん若いトシオ君の、その
日最初の仕事は開店準備から始まります。
どのお店でも、ごく当たり前の作業とし
て行なっている朝の掃除などを通して、ト
シオ君はこういう感想をつづっています。

○月△日——1日の始まりは朝が肝心。まず9時30分に出社したら、最初の仕事はバイクを外に出して並べること。これは一見カンタンなようで、案外難しい。車種ごとの順番、色、などを考えながら、お客さんに効果的にアピールできるような並べ方を工夫するのだ。前日、店内にしまい込む時にどういう入れ方をしたかによって手間もかかる。だけど、これはお客さんに対して重要なポイントになるから手が抜けない。

それが終わると今度は掃除。床をほうきで掃いて、モップでふいて、そのうえカラぶきと三重工程。いつもは手わけしてやれるからまだいいけれど、誰かが休みをとったりしているとこれもけっこう大変だ。そして、テーブル、灰皿、ゴミ捨てなどなど……。やることはいくらでもある。しかし、掃除は販売の基本中の基本。床にオイルがたれていたり、テーブルがほこりだらけでは商売なんてできない、と最初はよく社長や先輩たちに叱られたものだ。もともと、最近ではもうそんなことはないが、といって気を抜いてはられない。

掃除が終ればひと休み。仕事のメリハリをつけるためにもひと休みだ。それから今日1日の予定をたてる。整備、販売登録、引取りなどなど。この時にいつも思うのは、お客さんから仕事を受ける時にしっかり引渡しまでの段取りを決めておかなきゃ、ということ。連絡を取りたいのに電話番号がわからないとか、いつ引取りに来るかわからない、なんてことがあると困ってしまう。

それからあとは、予定に従って仕事を

始めるわけだが、こうして振り返ってみると、まったく1日のすべてを左右するのは朝の基本作業だな、なんて改めて思う。明日もしっかりやるぞ。

○月△日——今日朝いちの仕事はパンク修理だった。スクーターやチューブレスタイヤならいいんだけど、今回はよりによってオフロード車のチューブタイヤ。ボクの苦手のひとつだ。まずタイヤの耳を落とすのがひと苦労。これがなかなか思うように落ちてくれない。そして次はタイヤ外し。チューブをかみ込まないよう、慎重に慎重に……。チューブの穴を探し出したらパッチを貼る。ここで空気もれなんかしたら大変だから、「しっかり付いていますように」と4〜5回念じてから、水に入れてテスト。よし、ピタリ付いている。今日は思いのほか順調だ。

しかし、これがお客さんの目の前でやるとなると、かなりキンチョーしてしまうからこうはいかない。早く慣れるようにしなくては。

○月△日——今日も朝いちでオフロードバイクのパンク修理だった。しかし今度は気分的にラク。作業もスイスイ運んで仕上がりもパツチリ。ようやく慣れたかな。

○月×日——ああ、ガツクリ。先日受けた2回目の任意保険の初級取扱い資格試験、また落ちてしまった。みんなにいろいろ協力してもらったのに……。あと1問だったのに……。みなさん、ごめんさい。

親子2代でガンバル販売店さんの親の意見、子の言い分

今回は、お店で働き始めてまだ1年に満たない、若い息子さんとともにバリバリ頑張ってるっやる竹田さんのお店に伺いました。

YOU SHOP

(株)竹田商会

大阪府三島郡

僕 が店を継ごうと思ったのは大学（同志社大学商学部）の時。それまでは別に決めてなかったんですけど、就職のこととか考えていたら、オヤジは「自分の代で終わりにしてもいい。好きなことをやれ」なんて言うてたんです。そう言われると逆に気になるし、特にこういう仕事したいという希望もなかったんで、店を継ごうと決心したんです（笑）。でも、店で働き始めたのはいいけれど、卒業後、ヤマハの大阪北営業所で1年間サービスの勉強しただけでしょう。自転車のことも自動車の整備も知らないし、バイクのサービスにしてもまだまだ。これからやるべきことが山積みなんです。例えば資格。四輪にしても二輪にしても、二級整備士資格がほしい。とりあえず、

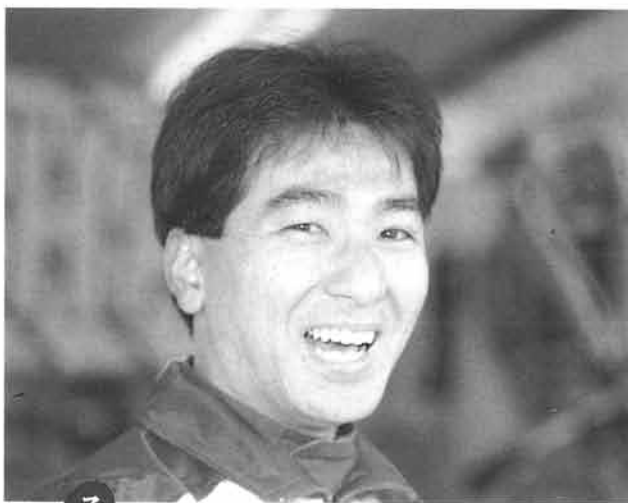
保険の取扱い普通資格と、大型二輪免許——これは自分の趣味半分で（笑）、取りました。あとは商売のノウハウを身につけることですね。ウチは今まで、オヤジが近所の慣じみのお客さんを大事にする商売をやってきましたが、やはりそれは僕も基本だと思おうので見習わないと。だけど、僕自身もお客さんと遊びたい（笑）ので、YESS活動などをやってぜひ若いお客さん増やすことも考えてるし、もつと店内をイメージアップする方法もね。とはいえ、オヤジはまだまだ店の中心だから、少しずつ僕なりのやり方を試しながら一緒にガンバリます。



父 竹田 功社長(54歳)

私 は何事につけても息子に強制はしないんですよ。すべて本人の自覚に任ずんです。だから、昔から勉強しろとか、店を継げと言ったこともない。ただ、息子が高校2年の頃だったか、もし店を継ぐ気があるなら大学は商学部がいいか、工学部がいいか考えろ」とだけ言いました。もちろん継ぐ気がなければ、別にそれでいい（笑）。でも内心じゃ大いに気になりました（笑）。仲間に「息子を大に行かせてる？ 店を継がすならそれはマズイよ」なんてオドカされたりしてね。

でも結局、大学卒業前に店を継ぐと言い出しましてね、こっちはもう大慌て。何も店を継ぐ勉強をしてないでしょう。ただバイクに乗ってるっていうだけで。それでヤマハの大阪北営業所さんに、'87年の1年間だけお世話になってサービス勉強をさせたわけです（笑）。でもね、ウチは認証工場になってるし、自転車も併売してますから、そっくり継がすには、二級整備士免許や保険取扱い資格などの免許も取らないといけないし、販売のノウハウも身につけさせないとね。もちろん、取れとは言わない（笑）。取ったほうがいいぞ、と（笑）。この先は息子がバイク一本で行くならそれもよし。今のお客さんは若い人がほとんどいないので、スポーツバイクの若いユーザーを集めたいようですね。まあ、息子のやりたいようにやらせてみようと思ってますよ。



子 竹田 誠さん(25歳)

ティーンズ
TEENS最前線

若者たちはいま...

アイドル

歌がヘタだってかまわない!
 「好きで好きで、きゃーって言っちゃうの」



とんねるず



三田寛子



元気ハウス



鶴太郎



田代まさし

東京・原宿の竹下通りには、アイドルのキャラクターショップが軒をつらね、テレビの画面も四六時中アイドルが占領しています。出すレコードはすべてヒット、決して上手とは言えない彼らの歌が、なぜこれだけ売れるのでしょうか。

アイドル。

歌唱力が必要な歌手でもなくて、才能や技術が売り物のタレントでもなく

「IDOL」

それは「偶像、人気者」という意味の英語です。

テレビの前で、母に「まったく歌唱力が無いのね、この子は」と言わせてしまいう女性アイドル。とんねるずが出てくると「ただ騒いでいるだけじゃないか。こんなのがいいんだ? 昔の歌手はもつとちゃんと歌が歌えたもんだぞ」と父はうるさかります。

ところが妹の部屋の壁という壁には一面、こうしたアイドル達のポスターをびっしりと貼って絶対に剝がさない。話すこともアイドルのことばかり。テレビをつければチームのグルメ番組の合間に決まってでてくるアイドル達。レギュラーの番組があるだけではなく、自分の番組を持っているアイドルも少なくないのです。

どうして、こんな、別にとびっきりの美人でもなく、歌が上手いわけでもなくスタイルが良いわけでもない、言ってみればただの普通の人が人気を集めているのでしょうか。

「歌が上手いとか、そんなんじゃないんだよね。もう、なんていうのかな、と



にかくいいの。ホント、好きで好きで、
キヤッって言っちゃうの」

光GENJIがテレビに出てきた途端
にお箸も置いてくいている様に画面を見つ
めた後の妹の言葉。本人たちも、けして
歌が上手いとは思ってないみたいです。

「下手だけど、べつに関係ないじゃ
ん」と言われてしまえばそれまでですし、
'88年のアイドルの代表選手を上げてみ
ましょう。

男性なら、光GENJI、男闘呼組、
田原俊彦などのジャニーズ出身や、とん
ねるずのようなお笑いタレントが人気の
よう。女性といえば、工藤静香、浅野
ゆう子、浅野温子、静かな根強い人気の
南野陽子というところでしょうか。

工藤静香はご存じの方もいらっしゃる

はず。

あの年齢からは信じられないような太
人の色気に、細い体。ところがそんなた
よりなげな外面とはうらはらに、一度笑
えば顔はくしゃくしゃにするし、しゃべ
りだせば美人を気取る風が全くない、そ
んな二面性、意外性が若い女の子の一種
のあこがれになったり、オジサマ族にも
ウケたり、男女、年齢を問わずに支持さ
れました。

南野陽子は、「私の方が美人だと思う」
と言う子がいるぐらいの、ごくごく普通
の女の子。派手でもなく、どこか特徴が
あるでもない。歌も上手くはないし、
ただ「可愛い」「守ってあげたい」とい
う男の子の気持ちをくすぐりつづけてい
ます。

アイドルの中で一番理解し難いのはき
つと光GENJIではないでしょうか。
彼らには小学生から大人のOLまでと、
幅広い年齢層の熱狂的な女性ファンがた
くさんいます。

ローラースケートを履いて、舞台をと
ころ狭しと走り回る7人の少年達。

小、中学生、高校生の女の子の心の中
は、なにかにつけてケンカをしかけてく
る様なクラスメイトの男子や、校内のう
わさどかがこわいから心の中に閉まって
おく憧れの先輩の、その代わりに、さつき
まで隣の机で勉強していても不思議じゃ
ない「モロボン君命」と、彼らのことで
頭がいっぱいになっています。

大人のOLにまで人気の理由は、もの
すこくハンサムという子がいるのでもな
いけれど、よく見るとそれぞれの子が
それぞれの個性を持っていて、グルーブ
の中で頑張っている。「私の好みの○○
くん、頑張るのよ」と、声援を送らずに
はいられないんですね。

若い男の子がステージ衣装を着て、元
気いっぱい一生懸命に声を併せて歌う姿
が若い女性の心をつかむのは、いつの時
代でもまったく変わりがありません。

アイドルは、偶像だから、酒井法子の
造語「のりピー言葉」が大流行したよう
に、喋り方、笑い方、おしゃれ、生き方
(紅白歌合戦を辞退した田原俊彦を潔し
とするファンも多かった)、そして今や
オリジナルショップまでがアイドルの条
件、ステータスになりつつあるのです。

原宿にオリジナルグッズの店を持つ、
とんねるず、松田聖子、所ジョージ、ピ
ートたけしなどの有名人。

歌を歌って人の心を酔わせるだけが、



光GENJI

男闘呼組



工藤静香



テレビに出れる歌手の条件だった時代は
終わりました。

マスコミが発達して、イベント、キャラクター商品、食べ物、音楽、ありとあらゆる形で大衆を楽しませようとしたはじめた時に、必要とされるのはそうした一つの存在感、手を替え品を替え喜ばせてくれるだけの多面性を持つ個性が、とても重要なのです。

では、純粹に音楽にこだわってしまう人、国内のアイドル現象にあきあきしてしまったような人はどうするかと言えば、もう少し他のものを求めて、外国音楽に目を向けているのが現状。

エレキギターが叫び続ける上をきれいなメロディーラインが流れる、ハードロックの人気グループはボン・ジョヴィ。悪ガキっぽいんだけど、かと言って汚くないし、歌も歌いやすいポップスでルックスも合格点。イギリスでは失神者がでるほどの超人気の3人組、ブロス。ニューJOGのキャラクターの彼らです。

「やっぱさあ、日本の音楽って、音楽っていうのが少ないでしょ。ルックスが良ければ歌が下手だし、音楽がいいなあと思うとあまりかっこよかつたりしないし」「本物って感じるよね。外国のミュージシャンって」

国内のアイドルに占領されたマスコミに嫌気がさして、すこしでも自分を差別化しようとする人は、外人タレントにあこがれているのです。

日本の歌謡界に、本物だとか、歌唱力だとかを求めてはいけません。

アイドルがアイドルたるゆえんは、その存在感と個性がどれほど若い人の心と同調できるかによるのですから。

■ジャニーズ事務所

若い男性歌手に関しては圧倒的な強さをほこる音楽事務所。ここのバックアップをうけたアイドルは必ずといっていいほどヒットする。

■ルックス

容貌、特に顔立ちのこと。

■のりピー言葉

酒井法子の造語。中高校生に大流行した。たとえば、ごちそうさまを「ごちそうサマンサ」、いただきますを「いただきマンモス」、嬉しいを「うれピー」とするなど、教本も出るほどその言語は広い。

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。

接客 スチュワーデス 藤島敦子さん

ストア・マーケットは、商品とお金を介した人と人とのコミュニケーション。このコミュニケーションが円滑であってこそ、売上げは伸び、固定客が育つものです。いわば接客はご商売の基本中の基本。そこで今回は接客のエキスパート、国際線スチュワーデスの藤島敦子さんにご登場いただき、接客におけるノウハウを公開していただきました。

■**自然体** 人はそれぞれ自分の自然な姿をもっています。しかしその自然体のまま、話し、行動することは、とても難しいものです。飾りの笑顔、飾りのあいさつは、時には相手の感情をこねてしまうこともあるでしょう。

「マニュアルどおりの接客では、決してお客さまとの良いコミュニケーションは図れません。もっとリアルで、自然体でいないと、本当の意味でのコミュニケーションにはならないと思うんです。たとえばご老人のお客さまがいらっしゃったら、そのお客さまを自分のおじいちゃん、おばあちゃんに置き換えてみるんです。そうすると、とても自然な笑顔で、自然なサービスができるんですね」

■**目線** 目は口ほどにものを言う、とはよく言われることです。いくら口でうまいことを言っても、人間の感情は目に表われてしまうものなのです。

「それだけでなく、離着陸のときのお客さまは、とても緊張されています。ですから圧迫感のある目は絶対にタブー。お客さまを安心させるニコやかな目でおもてなしをしなくてはなりません。それでいてき然とした目でお客さまに安心していただく必要もあります。自信のない目では、お客さまも不安になつてしまいますからね。それに、話すときは相手の顔を見て、というのも基本中の基本です」

■**プロ意識** 安全に、快適に目的地まで乗客を送り届けることが、スチュワーデスのもっとも大切な業務です。この業務を遂行するためには、お客さまといえど、必ず守っていただかねばならないことがあります。

「機内は気圧が低いために、お酒を召し上がる方の酔いが早いんです。ところが、地上にいるときと同じペースで飲まれる方もいらっしゃるので、私ど



「心の底からおもてなししようとする気持ちが大切」
自然な笑顔がお客さまをリラックスさせる。



もが多少の管理をさせていただくこと
もあります。気分を悪くされて、せつ
かくの旅を台無しにされてしまう方も
いらっしゃるから。お客さまから
「もう一杯」と言われても、そこでお
出ししないのもプロなのではないでし
ようか」

■新人時代 すべてに練達したその道
のエキスパートでも、初めからエキス
パートであったわけではありません。
TVドラマ『スチュワーデス物語』の

ように、先輩の仕事ぶりから勉強した
時代もあったのです。

「ファースト・フライトはホノルル行
きだったんですが、とても緊張したの
を覚えています。まだ仕事ができるわ
けでもなかったにも関わらず、良い先
輩に恵まれて、なんとか無事に終える
ことができました。ただ、笑顔だけは
忘れないようにしよう」と、それだけ
を考えていたような気がします。でも、
いま自分が先輩となって新人を見てい
ると、ときどきドキッとさせられるこ

とがあるんですよ。あの初々しい笑
顔は、とてもとても真似できません」

■連携ブレイ 広い機内のなかで、す
べての乗客を見守ることは、もちろん
ひとりではできません。そこで重要と
なるのが、乗務員同士のきん密なやり
とりです。機内の状態を乗務員全員が
つかんでいることが、乗客へのサービ
スを充実させるのです。

「キャビン内での明確な担当の振り分
けはありませんから、できるだけたく
さんの情報を集めるようにしています。
もちろんそれは他の乗務員も同じで、
ここでお互いの情報交換が必要となる
わけです。『27 Aのお客さまの体調が
良くない』ですとか、『あのお客さまは
4杯目のお酒』などですね。ですから
キャビン内を歩くときはただ歩くの
ではなく、左右のお客さまの様子をうか
がいがながら歩くようにしています」

■キビキビ さわやかな笑顔で乗客の
旅をサポートしてくれるスチュワーデ
スさんですが、その表情とは裏腹に、
実に頼れる雰囲気を持っています。優
しさと強さの二面性が、快適性と安心
感を与えているのです。

「乗務員はいつもお客さまに見られて
いますから、少しでも頼りなさを見せ
てはいけないと思うんです。いつもキ
ビキビと動いていることが、お客さま
のこころのなかで安心感に変わるの
はないでしょうか。反対に、私たちが
いるから大丈夫」と宣言するような行
動は逆効果、お客さまを不安にしてし
まうものです」

NOTE

藤島敦子 Atsuko FUJISHIMA
'62年10月15日生まれ (26歳) 千葉県出身

小学生の頃、人気TVドラマ『アテンショ
ン・ブリーズ』を観て以来、スチュワー
デスに憧れ続け、短大を卒業後、日本航空
に国際線スチュワーデスとして入社。'83
年の初フライト以来、5年間世界の空を
飛び続けている。好きなものは飛行機と
JALのロゴマーク。スチュワーデスは「
夢を売る仕事」と胸を張る。



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

●何人が集めるのか
『集客力』

「人が集まるところからビジネスは始まる」という、商売の基本を、集客装置（システム）の実例を見ながら探ってゆく本です。「なぜ人は集まるのか」から「何人が集めるのか」そして「90年代の有望市場を探る」まで、多くの人々を集める空間作りとその集客力の秘密を解き明かしてゆきます。お店の店頭演出のご参考になさってはいかがでしょうか。 ¥1300
電通集客装置研究会・編
PHP研究所・刊



MUSIC

●BOOWYと明葉が急上昇ノ
『オリコン・CDトップ10』
毎回、毎回ネコの目のように入
れかわるヒットアルバム順位の。
今回の上位は BOOWY と中森明
葉。松任谷由実も人気です。

順位	タイトル	アーティスト
①	SINGLES	BOOWY
②	Best II	中森明葉
③	Delight Slight Light KISS	松任谷由実
④	CAROL	TM NETWORK
⑤	BEST	安全地帯
⑥	SNOWFLAKES	南野陽子
⑦	Best of Kyong King	小泉今日子
⑧	NuDe	デッド・オア・アライブ
⑨	gradation	工藤静香
⑩	Remember Me	チューブ

(1/2付 オリコン調べ)

COMMODITY

●オリジナル・テレカがすぐできる
『TSUKURITE!』
(つくって)



ツーリングの時の写真をいれ
て、とかお店のメッセージを記
して、などなど楽しいテレホン
カードを作ってみてはいかがで
しょう。この『TSUKURITE!
EL』(つくって)なら、テレ
ホンカードさえ用意すれば、あ
とは思いのままのオリジナル・
テレカがカンタンに作れます。
お客さまへのプレミアム用に、
クラブ員用のオリジナルプレゼ
ントになど、用途はさまざま。
お店の個性がひき立ちます。

¥4980
お問い合わせ/学研レジャー玩具
03-493-3303

●便利な一本2役のスティックのり
『ジグ・メモ・スティック』

塗って乾く前に貼れば強力な
ノリ、乾かして貼れば仮どめ用
に付けたりはがしりが可能と
いう、便利なノリがこれ。

例えばメモなどのように、付
けてもすぐはがしたり、デザイ
ンワークのように仮止めして
貼り直す時には一度塗ったあと
ノリを乾かして使えばOK。も
ちろん、塗ってすぐ貼れば普通
のノリと同じように使えます。

お店のPOPを貼ったり、ポ
スターを貼ったりするときに便
利ですね。太さは2タイプ。用
途に合わせて選べます。

(太) ¥400 (中) ¥200
お問い合わせ/クレタケ
0742-33-3881



1989 YAMAHA SUPER PREMIUM ITEMS

●ありがとうございますを形にします。

もうすぐバレンタインデー
心を込めたプレゼントをどうぞ

2月といえばバレンタインデー。今の若い人たちにと
っては、チョコレートにプレゼントを添えて異性に贈る
一大イベントとして定着しています。お店の若い女性ユ
ーザーに'89ヤマハグッズの中から、こんなオシャレた小物
をお勧めしてはいかがでしょう。



●マイティポケット
(No.072/3,000円)

ソーラー式電卓の
中に、カッター、
メジャー、ボール
ペンなどをコンパ
クトに収めたステ
ーションリーセッ
トです。



●カードラジオ
(No.070/1,500円)

YZRを駆る平忠
彦をあしらった、
カードサイズのオ
シャレなラジオで
す。

●メタルカードケース
(No.084/1,800円)

落ち着いた光沢の
ツヤ消しメタル製
の名刺入れ。ヤン
グに人気のアイテ
ムです。



●牛革カードケース
(No.041/3,800円)

カード時代といわ
れる現代。名刺は
もちろんいろいろ
なカードをカッコ
よく収めるケース
です。



'89レーススケジュール決定! ヤマハの活躍にご期待ください

'88シリーズは、まさにヤマハハイパーとも言うべき飛躍の年でした。今'89シリーズはさらに熟成し、ポテンシャルアップしたマシンで各レースに臨みます。どうぞご期待ください。また、全日本各戦のうちのいくつかには、Y.E.S.S.ステーションが開設されます。レース観戦の折にはお客さまと一緒にご利用ください。



世界選手権シリーズ (ロードレース・500cc/250cc)

開催日	大会名・場所
3月26日	第1戦・日本GP
4月9日	第2戦・オーストラリアGP
4月16日	第3戦・アメリカGP
4月30日	第4戦・スペインGP
5月14日	第5戦・イタリアGP
5月28日	第6戦・西ドイツGP
6月4日	第7戦・オーストリアGP
6月11日	第8戦・ユーゴスラビアGP
6月24日	第9戦・オランダGP
7月2日	第10戦・ベルギーGP
7月16日	第11戦・フランスGP
8月6日	第12戦・イギリスGP
8月13日	第13戦・スウェーデンGP
8月27日	第14戦・チェコスロバキアGP
9月17日	第15戦・ブラジルGP

全日本選手権シリーズ(モトクロス)

開催日	大会名・場所	国際A級125ccシリーズ
★ 3月19日	第1戦・関東	
4月2日	第2戦・中国	
★ 4月16日	第3戦・九州	
4月30日	第4戦・鈴鹿	
★ 6月4日	第5戦・SUGO(日本GP)	
★ 7月9日	第6戦・北海道	
8月6日	第7戦・東北	
★ 8月20日	第8戦・四国	国際A級250ccシリーズ
★ 9月3日	第9戦・近畿	
★ 9月17日	第10戦・中部	
10月1日	第11戦・SUGO	
10月15日	第12戦・関東	

★…… Y.E.S.S.ステーション開設レース

全日本選手権シリーズ(トライアル)

開催日	大会名・場所
4月16日	第1戦・四国
5月14日	第2戦・九州
★ 5月28日	第3戦・中部(日本GP)
6月11日	第4戦・中国
7月23日	第5戦・関東
8月6日	第6戦・北海道
9月3日	第7戦・東北
10月8日	第8戦・中部(北陸)
10月22日	第9戦・近畿

★…… Y.E.S.S.ステーション開設レース

全日本選手権シリーズ(ロードレース)

開催日	大会名・場所	国際A級				
		125	250	500	F3	F1
2月26日	第1戦・筑波(ジュニアGP)					
★ 3月5日	第2戦・鈴鹿(BIG2&4)					△
★ 4月9日	第3戦・筑波	○	○	○		
4月23日	第4戦・鈴鹿		△	△		△
★ 4月30日	第5戦・西日本	○	○		○	
★ 5月14日	第6戦・SUGO(TT-F1第1戦)	△	△		△	◎
5月28日	第7戦・筑波	○	○			○
★ 6月11日	第8戦・鈴鹿(鈴鹿200km)		△		△	△
★ 6月25日	第9戦・筑波	○	○	○	○	
7月9日	第10戦・SUGO	○		○		○
★ 7月23日	第11戦・鈴鹿(ジュニア6時間耐久)					
★ 8月27日	第12戦・SUGO(世界スーパーバイク)		△	△		スーパーバイク◎
9月10日	第13戦・鈴鹿(鈴鹿インターナショナル)		△	△		△
9月24日	第14戦・西仙台	○	○		○	
★ 10月15日	第15戦・SUGO(TBCビッグロード)		△	△	△	△
★ 10月29日	第16戦・筑波(MFJグランプリ)	△	△	△	△	△
★ 3月26日	日本GP・鈴鹿(世界GP戦1戦)	◎	◎	◎	○	
7月30日	鈴鹿8時間耐久ロードレース大会				○	◎
11月5日	富士インターナショナル(スーパースプリント)		◆	◆		◆

◆……特別イベント・インター格式

★…… Y.E.S.S.ステーション開設レース

販売店さんの独自企画で セーフティライダー大会開催

最近、業界内外で二輪車の安全運転に対する意識が強まっていますが、岐阜県多治見市の「オートセンター・マエハタ」さんでも、お店のクラブ員50名を対象にセーフティライダー大会を開催しました。

これは同店が、二輪車の運転技術向上、安全モラルの向上などをねらって独自に企画したもので、昨年12月4日、多治見市内の中原自動車学校を使用して行なわれました。この日は地元警察署も協力し、一本橋走行、スネーク走行、回避制動の3種目競技のほか、ヤマハインストラクターのワンポイントアドバイス、FZ750Pの白バイ隊員との交歓なども行なわれ充実した1日となりました。



飲んで食べて、踊って騒いで YSPレディ・88クリスマス デイスコパーティー!



関西のYSP女性ビッグバイククルーザーを集めて結成された「YSPレディ」。88年4月に発足したばかりのクラブですが、その人気とともに会員数も150名近い人数を集めて元気がいっぱい。そんな中、昨年12月11日(日)には120名のメンバーが大阪市北区の「スタジウム」というデイスコに集まって「クリスマスパーティー」を開催しました。

当日は、デイスコタイムを中心に、プレゼント交換会やビンゴゲームを楽しみ、ゲストとして平忠彦、町井邦生の両トップライダーも登場、デイスココンテストやサイン会で大いに盛り上がりました。

会員どうしの親睦をはかる意味で企画されたこのパーティーですが、昨



年7月の発足パーティー以上の盛況で、今年もより一層の活躍が期待されるようです。

おかあさんライダー奮走記 『エプロン母さん バイクで アフリカを走る』



かつて、青年海外協力隊員としてアフリカに渡り、現地でも生活した経験を持ち、帰国後も福岡県柳川で柳川国際青少年ロッジを開いて国際交流につとめている竹井澄子さん。

その竹井さんが、「アフリカにもう一度、ぜひオートバイで行きたい」

と熱望するようになり、その情熱に共感したヤマハが提供したDTR1000で、昭和62年7月、ついにアフリカ5700キロを走破するまでの記録をつづった本が出版されました。

当時39歳の主婦だった竹井さんが、2カ月の「休暇」を家族にもらい、スポンサー探しから免許取得など、出発前の苦労話やアフリカでの様ざまな出来事がいきいきとした文章で語られています。また、ヤマハが協力するまでの経緯や現地での対応なども描かれていて、ヤマハファンにとって興味深いところ。ぜひお店のみならず、お客さまにお勧めして、店頭の話のひとつに加えてはいかがでしょうか。

世界16カ国91名の ジャーナリストが集まって、 海外向け'89FZR試乗会



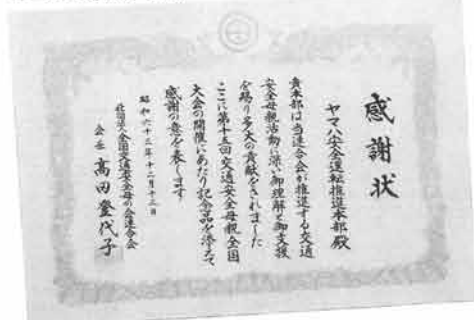
国内でもいよいよ期待の'89ニューモデルが続々と登場しますが、海外でも'89モデルの発表試乗会が行なわれています。昨春秋にアメリカのラ

グナ・セカ・サーキットで開催された欧州、北米の専門誌向けの'89発表試乗会では、16カ国から91名のジャーナリストが集まり、'89FZR1000、600、750Rをメインに、約10機種の説明会、試乗会を行いました。

試乗ではサーキット走行、一般路走行が実施され、「新しいスーパースポーツのスタンダードだ」という高い評価が多く寄せられました。また、FZR750Rのデモ走行も行われ、クリスチャン・サロンとアンダース・アングーソン両選手が素晴らしい走りを見せ、熱い注目を浴びました。

これまでの試乗会は各市場ごとの開催でしたが、今回ヨーロッパ、アメリカ、カナダの共同開催としたことで、市場間の相互交流をはかり、ワールドワイドなイベントとなったことは世界各地のジャーナリストにとって大きな意義があったようです。

交通安全母の会から ヤマハ安全運転推進本部 に感謝状



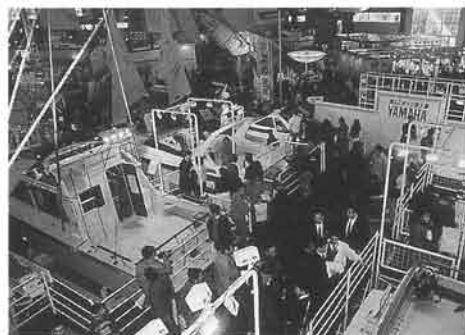
近年とくに注目を集めているマリオンレジャーですが、今年もいよいよファン待望のポートショーが開催されます。会場は東京と大阪の2カ所。昨年は合わせて約15万人の来場者があり、今年はそれ以上の賑わいが予想されます。業界トップメーカーであるヤマハは、東京・2720㎡、大阪・1440㎡の展示スペースを確保し、昨年同様「海はスポーツ新大陸」をテーマにマリオンレジャーのイメージを演出します。見どころはやはり'89新艇を中心とする商品ラインナップ。カスタムポート・SF151やSC138などのほか、フィッシングポート、セイリングクルーザーが勢揃いしてブリスを飾りま

ヤマハのもうひとつの「顔」であるマリンスポーツの世界を、お客さまと一緒にご覧になつてはいかがでしょうか。

’89年ポートショー、今年もヤマハは 「海はスポーツ新大陸」をテーマに

●東京会場／晴海国際見本市会場
期間／2月8日(水)～12日(日)
●大阪会場／インテックス大阪
期間／2月17日(金)～20日(日)

お問い合わせは(株)日本舟艇工業会ポートショー本部 ☎03-567-6707まで。



「家庭内から交通事故防止に取り組もう」と、母親の立場から交通安全活動を行なっている「全交母(全国交通安全母の会)」主催の、第15回交通安全母親全国大会でヤマハ安全運転推進本部に感謝状が贈られました。これは、同本部が全交母の主旨と狙いを十分理解し、指導員の派遣や教材の提供など、積極的に活動の協力を行なってきたことに対する感謝の意が表わされたものです。

今後、ヤマハはこうした交通事故防止、安全運転推進に努めます。みなさまのご協力をお願いします。

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した。
積極的なお客さまへのアプローチで
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

先に発送したDMは、電話をかけるた
めのノックです。ですから話の切り出し

電話フォロー

1月号ではC2大作戦の第1ステップ
である「リスト・アップ」「DM発送」
の2つについてお話しましたが、今回は
第2ステップとなる「きめ細かいフォロ
ー」を取り上げてみます。DM発送もそ
の後のフォローがなければ、本来の効果
を発揮しません。2月上旬の作業として、
DMを発送したお客さまには必ず電話、
訪問などによるフォローをするようにし
ましょう。

訪 問

はDMの内容にしほり、積極的にコミュ
ニケーションをとりましょう。感触のよ
いお客さまには試乗、点検、査定のアプ
ローチを行なってください。

電話フォローのち、来店されないお
客さまには、あきらめず再アタックをし
ましょう。「いま乗られている〇〇はい
かがですか? よろしかったら点検いた
します」をキートンに、電話、訪問で
アプローチしてください。このとき、
ニューモデルの試乗の約束をとりつけ
れば、来店率はグンとアップします。

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





さらなるサービス技術向上のために YTSヤマハ二輪車整備士講習会スケジュール

SERVICE

お客さまに対するお店の信頼を深めるための証しとして定着しつつあるYTS（ヤマハ・テクニカルサービスマスター）店制度。その資格を得るためには、なんといってもサービスマンの技術力が基本です。その大切なサービスマン技術の修得、向上をはかる。YTSヤマハ二輪車整備士講習会をご利用になって、正確かつ確実なサービス提供にお役立てください。

YTSヤマハ二輪車講習会・2～3月スケジュール

会場	2月				3月			
研修センター 東京	2M 7-9	B 13-15	B 16-18	2M 21-23	B 2-4	2M 8-10	4M 15-17	B 23-25
研修会館 ヤマハ中部	4M 1-3	2M 7-9	2M 20-22	2M 23-25	B 1-3			
研修センター 神戸	2M 1-3	B 7-9	4M 14-16	2M 22-24	B 7-9	2M 14-16	4M 23-25	
ヤマハ中国	B 7-9				B 7-9			
ヤマハ四国	B 7-9	2M 12-14	2M 16-18					
研修センター 福岡	B 7-9				B 7-9			

B：ベイシック
2M：2サイクルマスター
4M：4サイクルマスター
※都合により開催日の変更及び中止する場合がありますのでご了承ください。

〈'88年版サービス資料〉

注文No.	製品名	標準価格	摘要・型式
391119	ジョグ50	2,400円	2JA, 2TA 2TE, 3CP, 2XX 3CP, 2XX
391134	ジョグスポーツ50/80Z(追補版)	200円	
391136	チャンプCX50	2,400円	3FC
391139	BW'S50	2,400円	3AA
391151	BW'S50(追補版)	200円	3AA
391066	シグナス125	2,000円	50V, 2YM
391131	シグナス125(追補版)	200円	2YM
391094	V50/80	2,200円	1AJ-1AN, 1LG 1HF, 3AB-3AG
391144	V50N(追補版)	200円	3KG
391105	YSR50	2,600円	2AL, 2GX 2UE, 3CE
391115	YSR80(追補版)	200円	2GX
391135	YSR50/80(追補版)	200円	2UE, 3CE
391132	TDR250	3,000円	2YK
391145	TDR50	2,600円	3FY, 3GA
391150	TDR80(追補版)	200円	3GA
391141	DT125/200R	2,600円	3FW, 3ET
391029	RZ250/350R	3,800円	29L, 29K, 51L 52Y, 1AR, 1XG 3HM
391143	RZ250R(追補版)	200円	3HM
391133	XV250ピラーゴ	3,000円	3DM
391118	FZR250	3,400円	2KR, 2RF, 3HX
391140	FZR250(追補版)	200円	3HX
391107	FZR400	3,200円	1WG, 2TK, 3EN
391137	FZR400(追補版)	1,200円	3EN
391007	SRX400/600	2,800円	1JK, 1JR, 1JV 2NY, 2NX, 3GV 3HU
391146	SRX400/600(追補版)	200円	3GV, 3HU
391080	SR400/500	2,500円	1JN, 1JR 3GW, 3HT
391147	SR400/500(追補版)	200円	3GW, 3HT

サービスマニュアルは
完備されていますか

お客さまに信頼されるサービス提供をカゲで支えるのがサービスマニユアルです。お店にキチンと揃っているか、もう一度ご確認ください。今年2月に新しく発行されるサービスマニユアル・資料と合わせ、'88年度分をご紹介しますので、ご注文、お問い合わせなどありましたら、最寄りの特約店、販売会社、営業所サービス課までおたずねください。



〈'89年2月発行予定のサービスマニュアル・資料〉

注文No.	製品名	標準価格
390914	車歴型式一覧表	30,000円
390916	'88サービスデータ	2,000円
390917	テレホンデータブック	600円
391153	ニュージョグCY50	2,400円
391152	ニューTZR250	3,000円

SALES

'89 NEWSスポーツ 予約キャンペーンスタート!!

2月1日より、ニューTZ R250、FZR250Rの予約キャンペーンがスタートしました。予約プレミアムの特製ヒーローズTシャツで、ぜひたくさんの予約をご獲得ください。またこのキャンペーンは、お客さまへの早期情報提供を狙いとしています。発売日にはスムーズな拡販を行なえるように、お客さまへのご案内、よろしく願います。



KART

フォーミュラ100シリーズ いよいよ開幕。ご期待ください

今年3年目を迎えるフォーミュラ100サーキットレースですが、'89シーズンは1月29日の筑波シリーズ第1戦を皮切りに、全国8会場、11シリーズ40大会が開催されます。そして、12月3日には筑波で全国大会も予定されており、昨年以上にエキサイティングなレースが展開されることでしょう。

また、フォーミュラ100の4レースを収録したレンタル用ビデオも



出ましたので、ぜひご覧のうえ、シリーズ開幕の話題と合わせて多くのお客さまにご案内ください。

SAFETY YESステーション '89年度開設スケジュール



全国のレース場に開設する、YESの移動型インフォメーション・センター、「YESステーション」の開設スケジュールが決まりました。昨年同様、楽しいツーリング・プラン、YESステーション・ツーリングをはじめ、さまざまな活動が予定されています。レースファンのお客さまに、ぜひご案内ください。

フォーミュラ100 開催日程(2~5月)

シリーズ	サーキット	事務局	日程
北海道	北海道スピードパーク	MARVEL	なし
		SLKC北海道	
		RT Y&A	
SUGO	スポーツランドSUGO	SSC	4/23
エビスフレッシュマン	エビスサーキット	TVC	5/3
間瀬	日本海間瀬サーキット	VICIC	5/28
間瀬フレッシュマン	日本海間瀬サーキット	VICIC	4/2
筑波	筑波サーキット	SLKC関東	3/21
		RT Y&A	3/5・5/21
関東フレッシュマン	筑波サーキット	VICIC	2/12・5/7
		富士スピードウェイ	3/12
FISCO	富士スピードウェイ	CRC	5/4
和歌山	和歌山サーキット	VICIC	なし
中山	中山サーキット	WJKF	3/26・5/21
西日本	西日本サーキット	AMSC	2/5

AD

2月の提供番組

NONSTOP!!

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

SUGO選手権に "SP750"誕生!



ロードレースのSUGO選手権シリーズに今年から「ジュニアSP750」「国際A級スーパーバイク」のふたつのカテゴリが新設されます。従来のノービス、ジュニア部門と合わせて、開催クラスはこれぞ全

11クラスと充実。4月2日の開幕戦を皮切りに全6戦のシリーズ戦がスタートします。お店のスポーツクラブの活動ターゲットのひとつとして、お客さまへのご案内をよろしくお願いたします。



●Y.E.S.S.ステーション開設スケジュール

	ロードレース	モトクロス	トライアル
'89 3月	5/全日本②(鈴鹿) 26/世界GP(鈴鹿)	19/全日本① (関東)	
4	9/全日本③(筑波) 30/全日本⑤(西日本)		
5	14/全日本⑥TT-F1(SUGO)		28/全日本③日 本GP(中部)
6	11/全日本⑧(鈴鹿) 25/全日本⑨(筑波)	4/全日本⑥ (SUGO)	
7	30/8H耐久(鈴鹿)	9/全日本⑦ (北海道)	
8	27/全日本⑫スーパーバイク(SUGO)	20/全日本⑨ (四国)	
9		3/全日本⑬(近畿) 17/全日本⑩(中部)	
10	15/全日本⑬ビッグロード(SUGO) 29/全日本⑭MFJ-GP(筑波)		
11	5/スーパープリント(富士)		

ばいに追いかけた話題の番組です。美しい画像とBGMを、お客さまとともに楽しんでください。

▼2月4日「ヘマリン編」

「クレスティール」

▼2月11日

「スノーモビル」

▼2月18日「ヘマリン編」

「NCAAC・三浦恵美里」

▼2月25日「ヘバイク編」

「伊藤敦志のチャンピオン・トライアル」

※なお、1月の放送予定に変更がありましたことをご詫言ひ申し上げます。

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10時30分から10時45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。

●ニューJOG一般誌広告スケジュール

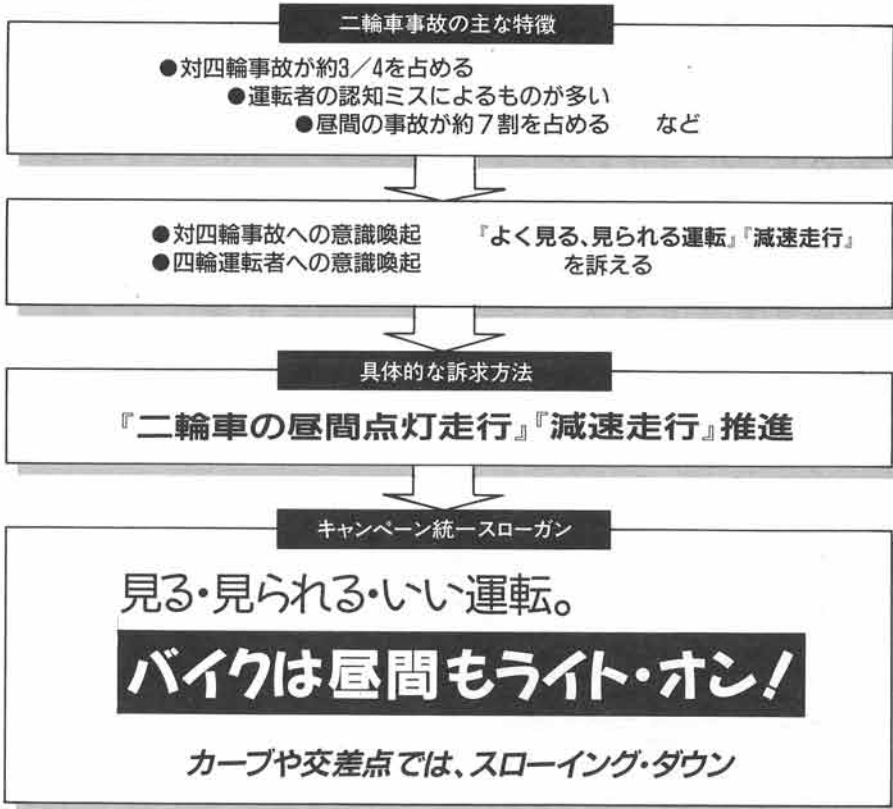
雑誌名	発売日	2月
MEN'S NONNO	毎月10日	1
FINE BOYS	//	—
チェックメイト	//	—
POPEYE	奇数週水曜日	2
Hot-dog press	10・25日	2
週刊プレイボーイ	毎週水曜日	1
OLIVE	3・18日	1
少年マガジン	毎週水曜日	1



ヤングとコミュニケーション!!
ニューJOGの一般誌広告予定
大人気のロックバンド「BROS」を起用した、ニューJOGの一般誌広告が2月よりスタートします。掲載誌はどれもヤングに人気の高いファッション誌など。躍動感いっぱい、ヤングとのコミュニケーションをはかります。



二輪車事故防止キャンペーン 「見る、見られる、いい運転」 バイクは昼間もライト・オン」で 二輪車事故防止の推進を!



「存じのように、二輪車を取り巻く交通事故情勢は大変に厳しいものがあります。そこで、(社)日本自動車工業会では昨年の秋より、安全運転キャンペーンを展開しており、ヤマハもその推進に協力し、安全運転を呼びかけてきました。

89年は、その活動をより一層推進するため、(社)日本自動車工業会を中心に、販売店のみならずのご協力を得ながら、新たな「二輪車事故防止キャンペーン」を展開

開いています。

そのため、今回は「見る、見られる、いい運転」バイクは昼間もライト・オン」を統一スローガンとして、二輪車の昼間点灯を呼びかけてゆきます。みなさまのお店でも、お客さまとのコミュニケーションをはかる中でぜひ、このことを話題のひとつとして、二輪車事故防止にご協力ください。

昨年秋にご注文いただいた、ヤマハスプリング&サマーウェアのデリバリーが、いよいよ2月下旬より開始されます。どうぞ、積極的なご拡販をよろしくお願いいたします。

ご拡販ください

スプリング サマー
S&Sレザーウェア

YAMAHA



●レザースーツ YL-335
¥198,000



●レザースーツ YL-336
¥118,000



●グローブ YL-550
¥11,800



●グローブ YL-551
¥9,800



●グローブ YL-553
¥9,000



●グローブ YL-554
¥9,200

YAMAHA



●ブーツ YL-820
¥32,000



●ブーツ YL-821
¥26,000



●ブーツ YL-822
¥22,000

georama



●グローブ GL-517
¥7,600



●グローブ GL-518
¥8,600



●グローブ GL-520
¥9,200

georama から特別仕様ヘルメット 2機種

ひとクラス上の機能を装備して、ジオラマから特別仕様のヘルメット2機種が発売されました。スポーツマインドを大切にするライダーにおすすめください。



georama GS Limited
¥24,800

- JIS C種MFJ公認
- FLEX-FRP複合積層構造
- ダイレクトベンチレーション
- 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
- ハードコート曲げ加工シールド
- サイズ/M,L

- 〈リミテッド特別仕様〉
- リミテッド特別グラフィックス
 - プレスガード
 - 25mmの幅広あごひも



georama GFV Limited
¥28,000

- JIS C種MFJ公認
- FLEX-FRP複合積層構造
- ツインダイレクトベンチレーション
- 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
- ハードコート曲げ加工シールド
- サイズ/M,L

- 〈リミテッド特別仕様〉
- 2mm厚3次曲面ハードコートシールド
 - ハードフィッティング特別内装
 - プレスカード

間口30mと横に長い店舗は、前面がすべてショーウィンドウのようなつくり



店内は3種の照明で光の演出



スポーツバイクはステージに展示、スクーターとの明確な区別を



ヘルメットコーナーと一体となったお客さまコーナー



ショールームには蛍光灯とタングステンスポット、水銀灯スポットを利用

視覚でアピール 商品を引きたてるシックな演出

大能重明社長(YOUSHOP・オートショップタイヘイ)
 大阪府高槻市三島江3-1-8 ☎0726-7817143
 限られた空間を精いっぱい飾り、道行く人たちの目を惹かせてくれるショーウィンド。お客さまに商品を、お店をアピールするとても大切なスペースです。今回お訪ねした「YOUSHOP・オートショップタイヘイ」さんは、まるで店舗全体がショーウィンドのようなお店。スラリと揃ったカラフルなスクーターパリエーションが、お客さまの目を魅きつけています。



右は奥さまの啓子さん

● ロフト風店舗は 天井から

「いま風」を狙って店舗に手を加えたのが昨年の3月。改装前はシャッターを開けると吹きさらしになり、通過する車によって巻き上げられるホコリを掃除するのが大変だったそうですが、現在は前面をすべてガラス貼りにして、まるで店舗全体がショーウィンドのような雰囲気を作らせています。

事務スペース、接客コーナー、展示スペースなどの店舗機能をすべてワンフロアに置き、随所に演出のアイデアが盛り込まれた広いショールームは、ファッショナブルな仕上がりを見せています。

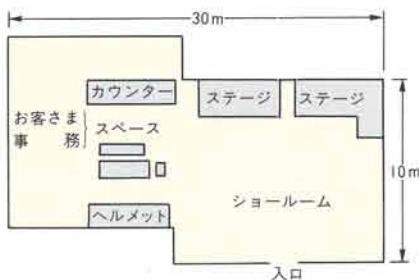
「改装時にまず考えたのは圧迫感のない店づくりでした。このため今まであった天井を取り払ったのですが、それだけでは屋根裏がまる出しで、とてもショールームと呼べるようなものにはなりませんでした。

そこで逆丁字状の黒いハリに白のネットを張り、メリハリのあるコントラストで「いま風」を狙ってみました」

この白と黒に加えて赤く塗装された柱がアクセントとなり、シックな雰囲気も演出。ヤングからアダルトまで好評を得ているといいます。

● 光で商品を クローズアップ

そしてもうひとつ、お店の雰囲気づくりに欠かせないのが照明です。ここでは蛍光灯、タングステンスポットライト、水銀灯スポットライトの3種類を組合せ



《お店のデータ》

- オープン：'75年8月にオープン。'88年3月にYOU SHOPに新装
- 店舗規模：150坪の敷地で店舗は70坪(ショールーム：50坪、お客さまコーナー20坪)
- 展示台数：50台前後
- 立地：大阪市内と高槻市を結ぶ府道16号線の上り車線沿に立地
- 商圏：半径10kmの住宅街
- 販売台数：中古車を入れて250台/年(内新車180台でスクーターがその85%を占める)
- 客層：16～50代と幅が広く、スクーターユーザー層は高校生・ヤングと通勤、パートのアダルト、主婦層に2分される
- 告知活動：新車発売に合わせた代替DM、定期点検DMが主流であとはロコミ

「商品は華やかさを加えています。蛍光灯の役割はひと言で、明るい店内、を作る。全体を明るくして、昼間でも外から店内の商品が良く見えるようにしています。」

タングステンのスポットは、夜間、ウインド側の商品にあって、商品を浮きあがらせるために。そして水銀灯は店内を明るくするという実用面と、光の調子で他店との差別化を図ろうと取り入れました。1台14万円もするんですよ。

いまヤングに人気のあるモノトーン基調のスクーターなどは、この下に置くと映えますね。もちろんニューJOGもこの水銀灯を使ってショーアップしようと思っています。」

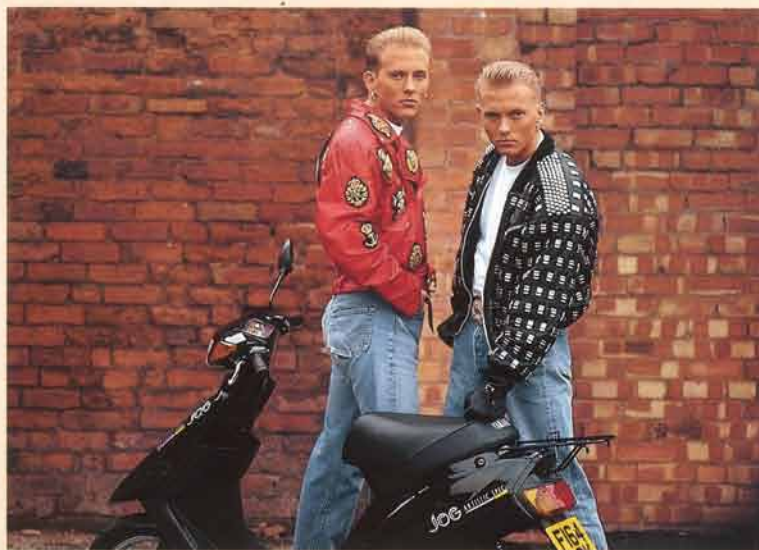
凝った照明で演出される商品にも、品揃え、並べ方もそれ相応の理由があります。

「商品展示のポイントとして、3つのことに注意しています。ひとつは車種別の展示。もうひとつが車種ごとのカラーバリエーションを揃えること。そして価格帯別に展示をすることです。こうして並べておくと、商品を選ぶためにお客さんに無駄な動きをさせずに済むことと、接客をスムーズにすることができます。」

いまの商売で大切なのは、お客さんの希望に正確に応じることのできる品揃えですね。良く売れる商品には傾向がありますが、選ぶ側にとっては全種、全色の中から選べるというのは、大きなメリットになると思いますから。

今後は縦の空間を活かした、立体的な展示にチャレンジして、さらに良く商品を見てもらえる展示をしてみたいです」

THE LATEST AD



ニューJOGが一目で気に入ったというマットとルーク。演出も自ら提案するほどのノリの良さで、撮影は終始なごやかな雰囲気の中で進められました

秘密の内に行なわれたロケでしたが、BROSが現れるところは、若い女の子でいっぱいになり、現場はいつもパニック寸前。特に熱烈なファンは“BROSETTES”と呼ばれています



- ニューJOGのオシャレでスピーディな、話題いっぱいのテレビコマーシャルが完成しました。
- キャラクターは話題のロックグループ“BROS (ブロス)”。彼らと彼らの新曲『MADLY IN LOVE』、それにロケ地イングランド中央部バーミンガムのシックな街並がニューJOGの魅力をテンポよく伝えます。
- 一歩先行く機能と新しい走り、エアロボディと、魅力いっぱいのニューJOGを余すことなく表現したテレビ・コマーシャル、どうぞご期待ください。