

Engine
Type 2-stroke, liquid-cooled, crankcase reed-valve, pararell twin cylinder, 2-way YPVS

Displacement 249 cc

Bore x stroke 56.0 mm x 50.7 mm

Compression ratio 7.4 : 1

Maximum power 45 ps/9500 rpm

Maximum torque 8 kg-m/8000 rpm

Carburation 1.

Ignition 1.

Starting 1.

Lubrication 1.

Transmission type 1.

Overall width 1,100 mm

Wheelbase 1,380 mm

Min. ground clearance 130 mm

● New Model

ヤマハスクーター

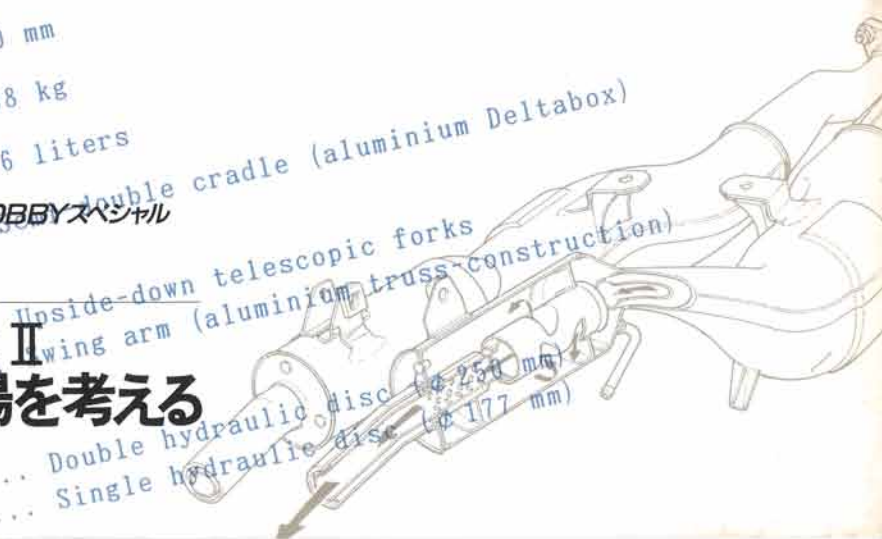
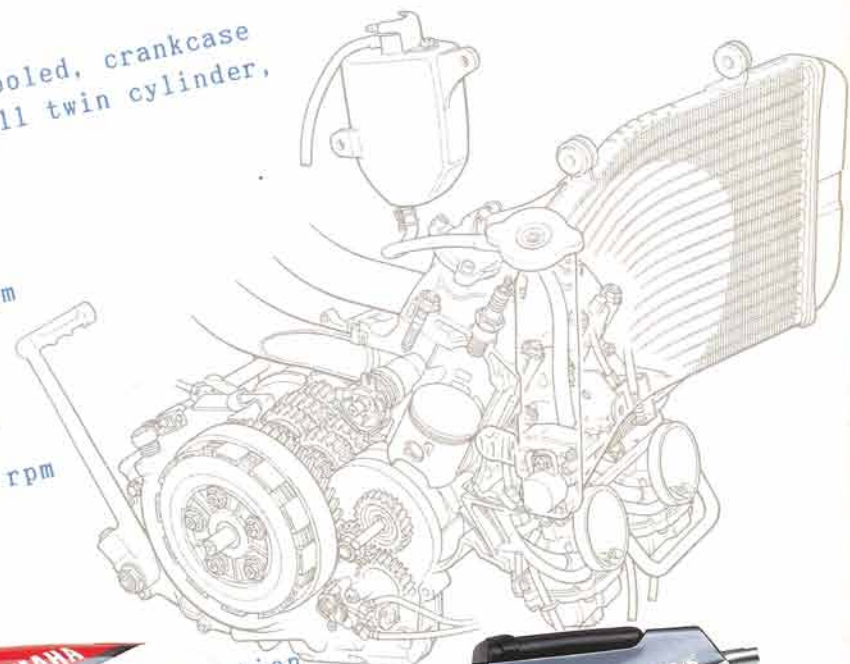
NEW JOG

MOBBYスペシャル

ポテンシャル
シングルスポーツ

SRX400/600

特集 「あかるいスポーツ」宣言。Ⅱ
'90モーターサイクル市場を考える



Frame type Double cradle (aluminium Deltabox)

Suspension Inside-down telescopic forks

Front Wing arm (aluminium truss construction)

Brakes Double hydraulic disc (ø 250 mm)

Front Single hydraulic disc (ø 177 mm)

Rear 16 liters

躍動が春を彩る **NEW JOG** MOBBY スペシャル

メーカー希望小売価格：¥126,000

(北海道、沖縄および一部離島は除く)

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう諸費用は含まれません。

カラーリング：ブラック2/ヤマハブラック、
ホワイトカクテル1/ソリッドシルキーホワイト

3月1日
新発売



走り、装備に一層の磨きをかけて登場の90's ニュージョグに、トレンド的な新色が加わりました。ネームの「MOBBY(モビー)」は「集まる」「ワイワイ騒ぐ」といった意味。躍動感あふれるウエイブストライプが、この言葉どおりに元気なヤングの感性にピッタリとマッチします。

いよいよ春本番、街に、生活に、ひときわ鮮やかな印象を残すこのニュージョグモビースペシャルで、市場を大いに盛り上げてください。



'90ヤマハ
ファクトリーマシン

YZR500/250

国内外のロードレースシーンで、常にトップの話題を独占するYZR500/250が、'90シリーズでも活躍します。'90 YZRは、基本コンポーネントはそのままに、動力性能の向上を中心に、細部にわたる一層の熟成を図りました。

■主要諸元

'90ヤマハYZR500

●エンジン形式2サイクル・水冷・YPVS・クランク室リードバルブ●気筒・配列V型4気筒●総排気量499cc●最高出力155ps以上●最高速度295km/h以上●点火方式CDI●潤滑方式混合(30:1)●クラッチ形式乾式多板●変速段数6段●タイヤサイズ(前)16インチ/17インチ(後)17インチ●懸架装置(前)テレスコピック(後)モノクロスサスペンション●ブレーキ形式(前)ダブルディスク(後)シングルディスク●重量120kg以下

'90ヤマハYZR250

●エンジン形式2サイクル・水冷・YPVS・クランク室リードバルブ●気筒配列V型2気筒●総排気量249cc●最高出力80ps以上●最高速度248km/h以上●点火方式CDI●潤滑方式混合(30:1)●クラッチ形式乾式多板●変速段数6段●タイヤサイズ(前)16インチ/17インチ(後)17インチ●懸架装置(前)テレスコピック(後)モノクロスサスペンション●ブレーキ形式(前)ダブルディスク(後)シングルディスク●重量95kg以下



さらにスポーティに、さらに味わい深く

ポテンシャル
シングルスポーツ

SRX400/600

3月1日新発売

メーカー希望小売価格：SRX400 ¥529,000 SRX600 ¥559,000

(北海道、沖縄および一部離島を除く)

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう諸費用は含まれません。

カラーリング：ブラックメタリック2、ダークレッド1、
ダークグレイイッシュシアンメタリック1(400のみ)

ビッグシングルならではの独自のエンジンフィーリングと、それが生み出す軽快でスポーティな走りの世界。発売以来多くのファンを魅了しつづけるSRXが、フルモデルチェンジを受けて登場です。

このモデルの開発キーワードは“辛口シングル・スポーツ”。ミラクリエイト塗装を施したフェルタンクをはじめとするリフレッシュされたスタイリングとともに、機能、性能面も一新しました。

まずエンジン関係では定評のシングルフィーリングを一層高めつつ、スロットルレスポンスを大幅に向上させた他、フィン付オイルタンクをエンジン前部に設置。400ccにも標準装備となったオイルクーラーとの相乗効

果により、オイルの冷却性を高めています。また、セルスタータを採用し、エンジン始動を容易にしました。

さらに車体関係でも、より軽快な取り回しを実現するために各部の見直しを図りました。まず、大幅な剛性アップと外観商品性も向上させた定評の高張力鋼管角型ダブルクレードルフレームを中心に、リヤにモノクロスサスペンションとアルミ製リヤアームを、フロントにはインナーチューブ径38%の大径フロントフォークを新たに採用。前後17インチ・偏平率70%のラジアルタイヤなどと

相まって、軽快なハンドリングと旋回時の安定性向上をはじめとする、高い運動性をものにしました。

X400/600仕様諸元 ※〔 〕内はSRX600
●全長2090mm ●全幅720mm ●全高1045mm ●シート高760mm ●軸間距離
●最低地上高140mm ●乾燥重量149kg ●舗装平坦路燃費51.0km/ℓ
●(h)〔40.0km/ℓ (60km/h)〕 ●最小回転半径2.7m ●制動停止距離
●(50km/h) ●エンジン4サイクル・空冷・OHC・4バルブ・単
●399cc〔608cc〕 ●内径×行程87.0mm×67.2mm〔96.0mm×84.0mm〕
●比9.2:1〔8.5:1〕 ●最高出力33ps/7000rpm〔42ps/6500rpm〕 ●最
●大3.4kg-m/6000rpm〔4.9kg-m/5500rpm〕 ●始動方式セル式 ●潤
●滑強制圧送ドライサンプ ●エンジンオイル容量2.8ℓ ●エレメント種
●別 ●燃料タンク容量14ℓ ●キャブレター型式Y27PV ●点火方式
●ランジスター、バッテリー式 ●点火プラグ型式DR8EA、DPR8EA-9
●バッテリー容量12V、8Ah(10h) ●1次減速(比)2.533〔2.387〕 ●2次
●減速(比)2.941〔2.473〕 ●クラッチ湿式多板 ●変速機常時噛合式
●段左足動リターン式 ●フレーム形式ダブルクレードル ●キャス
●35 ●トレール92mm ●タイヤサイズ(前)110/70R17-54H(後)140
●7-66H ●制動装置油圧式シングルディスク(前後とも) ●ディスク
●(前)287mm(後)214mm ●懸架装置(前)テレスコピック(後)スイン
●ム ●緩衝方式(前)オイルダンパー、コイルスプリング(後)ガス
●ダンパー、コイルスプリング ●ホイールトラベル(前)140mm(後)
●140mm ●ヘッドランプ12V、60W/55Wバルブ着脱式(ハロゲン) ●テ
●ープ/ストップランプ12V、5W/21W ●フラッシャーランプ12V、
● ●メーター速度計、回転計





SRXとの相性抜群

ヤマハヘルメット



メーカー希望小売価格：¥35,000(消費税は含まれません)
 カラーリング：シルキーホワイト、メルティングブラック、
 ミッドナイトシルバー、ダークレッド
 サイズ：S、M、L 規格：JIS C種

フルフェイスとジェットの方で使え、しかもフルフェイス時にマウスガードの開閉が自由に行えることで好評を得るヤマハヘルメットSAが、またひとつ進化しました。このSA-iは、マウスガードの開閉が容易に行えるワンタッチ・プッシュ

式を採用。内装が洗える内装脱着機構も加えています。

また、カラーリングもクオリティにあふれ、SRXとの相性も抜群。どうぞ、SRXユーザーをはじめとする、幅広いお客様におすすめてください。



■SRX400/600
 ●全長2090mm ●
 1425mm ●最低地
 (60km/h) (40.0
 離14.0m (50km
 気筒・399cc (60
 ●圧縮比9.2:1 (8
 大トルク3.4kg-m
 滑方式強制圧送
 類不織布 ●燃料
 フルトランジス
 ●バッテリー容
 減速(比)チェー
 前進5段左足動
 ター24°35' ●トレ
 /70RI7-66H ●制
 有効径(前)287mm
 グアム ●緩衝
 オイルダンパー
 100mm ●ヘッドラ
 ルランプ/スト
 21W×4 ●メータ

機能美

パフォーマンス

'90 Spring & Summer

YAMAHA RIDING WEAR

'90年ライディングシーンを彩るのは、走るための機能と高いファッション性で好評を得るヤマハラライディングウェアです。

展示受注会でみなさまからご注文をいただきました'90年春夏コレクションが、いよいよデリバリー開始。今回のウェアは21アイテム、75カラーが揃ったブルゾンを中心に、全60アイテム、203ものカラーバリエーションが自慢です。

どうぞ、機能美あふれるヤマハラライディングウェアで、この春の需要を大きく盛りあげてください。



YAMAHA

幅広いヤマハファンにおすすめできる信頼のブランド。ライディングのための基本機能とともに、今回はベンチレーション機能や防水機能などの特別機能も付加。本気で走りたいライダーたちのニーズを、十分に満足させます。



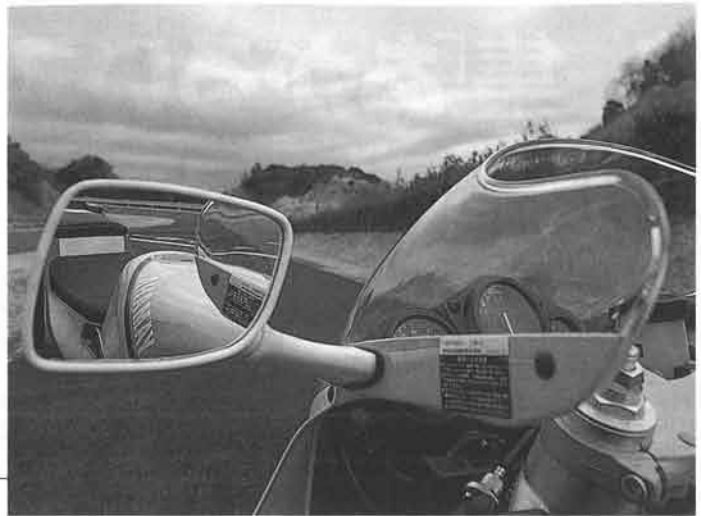
georama ヤマハブランドと同様の基本機能に加えて、
 ヤングに的を絞ったカラフルなカラーバリエーションが売りのポイントです。



INCEDE

感性と機能を高次元で融合させた、こだわり派のユーザーにおすす
 めのブランド。シックなカラーリングの中に、インシードならではのオリジナルスライダー、ベンチレーション、インシードカット、
 機能ポケットなど、数かすのオリジナル機能を付加しました。





C O N T E N T S

NEW MODEL

ヤマハスクーター **NEW JOG** MOBBYスペシャル2

ポテンシャル シングルスポーツ **SRX400/600**3

'90ヤマハウエア 春夏コレクション5

特集「あかるいスポーツ宣言。(II)
'90モーターサイクル市場を考える8

●Y.E.S.S. 活動ノート
遊 YOUR 誘 SHOP17

●リレーエッセイ
バイク紀行 広瀬達也20

●時代をつかむ話題と情報
情報スクランブル22

うちのお店の元気印24

ご商売ピント&ヒント25

サービスマン日記26

レーシングエクスプレス27

トピックス28

インフォメーション30

from SAFETY34

HOT SHOP 拝見35

THE LATEST AD38

セールスカレンダー		3月 - 4月	
3月		22木	NHK放送記念日
弥生		23金	世界気象デー
5月		24土	大安 彼岸明け
6火	大安	25日	電気記念日
7水	消防記念日	<small>世界ロードレースGP第1戦 鈴鹿 全日本モトクロス選手権 第2戦 九州</small>	
8木	国際婦人デー	26月	
9金		27火	
10土		28水	
11日	<small>全日本モトクロス選手権 第1戦 桶川</small>	29木	大安
12月	大安	30金	
13火		31土	
14水		4月	
15木		卯月	
16金		1日	エイプリルフール
17土		2月	
18日	彼岸入り	3火	
19月		4水	大安
20火		5木	
21日	春分の日		

セールス 歳時記



3月の声を聞くと同時に、人も自然も一斉に色めき立ちます。もちろん、それにもなって消費活動も活性化。卒業、入学、就職、転職と、あわただしい人の動きとともにセールスチャンスも増大します。アイデアあふれる各種セールで、この時期ならではの需要をしっかりとキャッチしてください。

春の訪れとともに活発になるのはライダーも同様。バイクビレッジ、チャレンジ3000キロ等を大いに活用し、お客さまをその気にさせてください。

『バイクもこころもライトオン』
'89二輪車セーフティスローガン最優秀賞

特集「あかるいスポーツ」宣言。(II) '90モーターサイクル市場を考える

モーターサイクルの健全さと楽しさを、一人でも多くの人たちに理解してもらいたい。もっと多くの人たちに、気軽に乗っていただきたい。——販売店のみなさんにとっても、またモーターサイクルを心から愛し楽しんでいただくライダーのみなさんにとっても、この願いは同じだと思います。ヤマハでは、'90年バイクシーズンの幕明けとともに、私たちのこうした願いを広く一般社会の人たちに理解していただくこと「あかるいスポ

ーツ」宣言。キャンペーン”を展開しています。

このキャンペーンを功あるものとするためには、モーターサイクルを通じ、直に社会と接する販売店のみなさんのご理解とご協力が不可欠。今回の特集では、より有意義な店頭活動をご展開いただくために、モーターサイクルの一般社会での受け止めと現状のご紹介、そして販売店のみなさんに'90年代市場の方向性と対応を語っていただきました。

社会の声 社会人アンケートの結果から

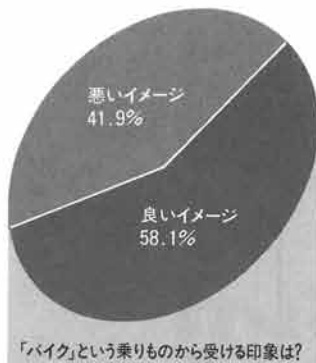
私たちは「バイク」や「ライダー」を こう思っています。

全国的に広がる3ナイ運動の見直しや、空前のモータースポーツブーム、さらに交通事故の増加による非常事態宣言の発令など、激動の'80年代に2輪車業界もさまざまな経験をしました。こうした背景の中でバイクを取り巻く環境は少しずつ変化をし、

社会的な位置づけも変わりつつあります。そこで、いま「社会はバイクをどう見ているのか?」という素朴な疑問を検証するため、一般社会人の方々86名にバイクに関するアンケートに答えていただきました。以下はその結果です。

バイクをどう思いますか?

「スポーツレジャー」と感じる人は好印象を持ち、悪い印象は「危険」なイメージから。



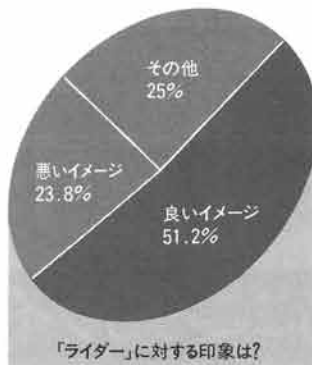
バイクという乗りものに対して、何らかの好印象を持っている人が過半数の58.1%いました。しかし、その反対意見であるバッドイメージも、現状では約4割の人が抱えています。まず、バッドイメージを持っている人の意見から聞いてみましょう。「釣りをしているそばで、平気な顔をして河原を走られたことがある」(44歳・会社員)

「駅前の駐車場に、いつもバラバラに駐めてあって困る」(40歳・会社員)
「朝早くからエンジンの音が聞こえてくると、とても不快な気持ちになる」(39歳・自営業)
「といったライダーのマナーに対する怒りの声が聞こえてきます。さらに、体験はなくともメディアを通じて悪い印象を持った人たちもいます。」
「新聞でよく高校生のバイク事故の記事を見る。親の気持ちを考えると…」(42歳・会社員)
「暴走族の報道、耳をふさぎたくありません」(40歳・会社員)
などがこれに当たります。これらのイメージを持っている人から一様に聞かれるのが、「危険」という言葉でした。一方、よい印象を持っている人は、一貫してバイクをスポーツレジャー・ツールとして捉えているようです。「友達のタンデムシートに乗せてもらったが、とても気持ちよかった」(34歳・会社員)
「ドライブの時にツーリングのグループを見て、うらやましく思った」(36歳・会社員)

「女の子が最近よく乗っているが、スキーやテニスの次はバイクなのかなあ」(40歳・自営業)
などです。さらに、「青春、自由のシンボル」(36歳・会社員)という感覚的な意見や、「手軽で便利」(37歳・銀行員)「経済的な乗りもの」(40歳・自営業)といった実用面からバイクを支持する声も聞かれました。

ライダーをどう思いますか?

「カッコいい」「若者らしい」が多数意見。なかには「常識を知らない」という声も。



よいイメージを持っている人が約半数。反対に悪いイメージを持っている人が4分の1ほどいます。残りのその他は「一概に決めつけられない」「何の感情もない」などの意見です。

よい印象の代表的な意見は、「活発で明るいイメージ。特に女性が乗



「ついている姿を見るとそう思う」(34歳・自営業)

「同僚がツーリングの話をよくするが、とても楽しそう」(44歳・会社員)

「同年代のライダーはカッコよくもあり、うらやましくもある」(41歳・会社員)

「昔は暴走族のイメージだったけど、今はスポーツマンという印象」(39歳・自営業)

「男らしい。ポリシーのある人」(32歳・自営業)

「タフな精神と肉体の持ち主」(40歳・会社員)

「ツーリングの時のピースサインが、若者らしくて好感が持てる」(36歳・会社員)

「カッコいい」「若者らしい」といった意見が多数を占めています。

それでは、悪いイメージを持っている人はというと、多くの方がライダーのルールやマナーに不満を持っていることが分かりました。

「偏見かもしれないが、全体的に常識に欠けている人が多いと思う」(46歳・会社員)

「他の人の迷惑に気づいていない様子」(42歳・会社員)

「本当に免許を持っているのかと疑うくらい交通ルールを知らない」(36歳・教員)

「普通ではない人が乗っているという感じ」(49歳・会社員)

といった意見や、イメージとして、「社会的なアウトロー」(42歳・飲食業)

「世間を知らない子供」(35歳・会社社長)

「孤かな若者」(35歳・会社員)

「本人たちはカッコいいつもりかもしれないが、ハッキリいって汚い」(40歳・自営業)

などが聞かれました。全体的に見ると、バイクに好感を持っている人はライダーにもよいイメージを持っており、悪い印象をバイクに持っている人はライダーに対して不満が多いようです。

バイク屋さんのイメージは?

バイクショップ「腕のいいオヤジさん。意外に多いのが「まったく印象がない」という意見。

販売店のみなさんにとつては、とても興味深い質問だと思いますが、残念な事に「まったく印象がない」といった意見が多数聞かれる結果となりました。

「チラシがよく折り込まれてくるけど、街の中では目につかないね」(40歳・会社員)

「見当もつかないが、女性がたくさん乗っているから、そういうキレイな店もあるのかもしれない」(39歳・会社員)

「どこにあるのか、どんな商売をしているのか、さっぱり分からない」(38歳・銀行員)

また、このように「印象がない」と答えた人は、おぼろげながら浮かぶバイクショップのイメージとして、「腕のいい職人さん」「オイルで汚れた床」などを挙げています。

一方、何軒かのバイクショップの所在を知っている人は、こんな印象を持っていました。

「若い人が夜遅くまで集まっているところ」(36歳・教員)

「4輪ディーラーと比較して、ショップの要素がない」(39歳・会社員)

これが店づくりに対してのイメージ。店主さんへのイメージは、「Gパンの似合う大人。憧れる」(42歳・会社員)

「同好の仲間に頼りにされている人。親分肌のイメージ」(36歳・自由業)

「漫画のナナハンライダーのイメージから、油まみれで仕事に燃えるカッコ良さ」(34歳・会社員)

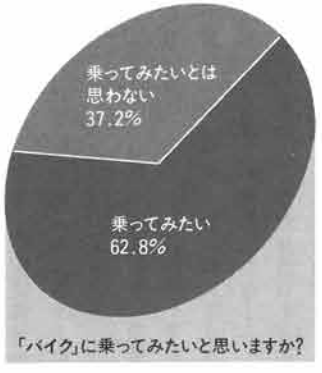
といった活発な店主さんの像を思い浮かべていることが分かりました。

また、さらにバイクショップをよく知る人からは、「最近、どこの店もキレイになった。コンピュータが入っている店もあると聞いている」(40歳・会社員)

という声も聞かれました。

バイクに乗ってみたいと思いますか?

「乗ってみたい」とは思うものの、「いまからでは遅い」「私には無理」と諦めている。



「乗ってみたい」と考えている人が、実に62・8%。この中には免許を持っている人も、持っていない人も含まれています。まずは「乗ってみたい」と考えている人の意見から聞いてみます。

「写真で見た北海道の旅をしてみたい」(40歳・自営業)

「別荘にバイクを置いていて、週末は家族を連れてクルマで行く。夢ですけど、いいですよ」(36歳・自由業)

「同世代のライダーの仲間に入りたいから」(44歳・会社員)

「息子が大きくなったら一緒にツーリングでもしたい」(36歳・自営業)

など。しかし、「乗りたい」と答えてくれた人たちも、実際は腰が重そうです。その理由は、「いまからでは遅すぎる。もっと若いうちに覚えればよかった」(46歳・会社員)



「家族が許してくれないと思う」(42歳・飲食業)

「経済的なゆとりがない」(44歳・会社員)

といったところ。一方、「乗りたいとは思わない」と答えた人たちは、ライダーの印象を「悪いイメージ」と答えた人に多いようです。

「会社内で(バイクに乗る人は)軽く見られるから」(38歳・会社員)

「4輪車の生活で満足している」(34歳・会社員)

「社会的な偏見を受けたくないから」(49歳・会社員)

などがその理由です。

バイクを心から愛する、ある家族の声

都心から1時間半ほど離れた閑静な住宅地に住むH家は、家族ひとりひとりが自分のバイクを所有するバイク一家です。揃ってツーリングにでかけることこそありませんが、各々が通勤やツーリングなど、それぞれの形でオートバイと接しています。このページでは、H家のみなさんの日頃の生活の中で、販売店さんに対して、社会に対して、そしてライダーに対して素直に感じていることを語っていただきました。

●家族のご紹介

父

(54歳・会社員) バイク歴はよく覚えていない程長い。年2回、仲間とのツーリングのためFZR750を所有。休日は磨き、に徹する。

母

(51歳・会社員) 家から約8km離れている勤め先に、買い物カゴを前後に装備したチャンプで通う。走行距離は、家族でもダントツ。

姉

(27歳・会社員) 免許を取って、250スポーツを買い、いきなり九州・北海道をまわってしまった。マンガ「風します?」の月子に秘かに憧れている。最近全々乗っていない。

義兄

(25歳・会社員) 姉のダンナ様。入居するマンションが完成するまで、H家に同居。8年前のノンカウル400に乗る。バイクは好きだが、趣味のひとつと割り切るオトナ。

弟

(24歳・会社員) オフロード車所有、暇があると河原へ走りに行くオフロード派。時々FZR1000にも乗るが、その度に、やっぱオツだな。と言ってしまふ。

アフターのしつかりした店が番

弟 FZR最近動かしてないみたいだけど、エンジンかかんの?

父 大丈夫。それよりお姉ちゃんのがね。姉 そう、どうもかか悪くて。でもY店さんが取りに来てくれて、いま見てもらってるの。

母 Y店さんは本当に親切ね。このあいだも勤め先までパンク修理にきてくれたよ。

弟 いい店見つけたよね。僕が行った前の店、事故車売りつけといて、知りませんでした。だって。オイル交換で一万円取られたし、頭来るよね。もう2年前の話だけど。

少し高かったけど、Y店さんで買ってよかったわ、私。お父さんも、Y店さんで買えばよかったのに。

父 あれは…友人の関係でだな……

義兄 俺が前に行った店はレースやってたんだけど、なんか常連相手だけって感じで、行きづらくなっただよね。店内も雑然としてたし。

弟 汚い店もやだけど、料金が不明瞭な店って、2度と行きたくないね。あれ、2台目のバイクかな。下取りの時、なんだかんだで最初の金額より2万も安く買った。あの店、いま大きくなってんだよね。くやしけど。

姉 あんたのそんなのばっかりね。日頃の行ないが悪いんじゃないの?

弟 悪いのは僕じゃなくて、そういうバイク屋だよ。

義兄 やっぱバイクは気分良く乗りたからね。自分のバイクを任せるなら、安心できるどころじゃないと。

母 そうね、親切で頼れる店が一番ね。家から近いと面白いんだけど。

姉 あらッ、Y店さんなんて、歩いたって10分もかからないじゃない。

母 そうは言うけど、あなただってツーリングのたびに、点検のためわざわざ取りに来てもらってるじゃないの。

父 えらそうなこと言ってるけど、母さんだって、バイクが動かない。って来たら、単なるガス欠だったらしいじゃないか。

母 えっ、なんで知ってるんですか?さすがにあのときは恥ずかしかったけど、いやな顔しないで、ついでにブレーキの調整までやってくれたのよ。

父 まあ、あそこに任せておけば大丈夫だよ。

近所への気配りが大切

姉 話は変わるけど、最近夜になると暴走族が住宅団地の中を走り回っているんですよ。

義兄 暴走族というか、まあ、ちょっとイキがってるヤツね。

母 あれ、まわりが静かなだけに、本当にウルサイわね。何もこんなところでわざと大きな音出さなくてもいいのに。



弟 まさかあれがわが家だとは思われないだろうけど、どうもうしろめたい気がするね。昼間に暖機するときも、何か白い目でみられるような気がする。父 知らない人からみれば、オートバイはみな同じだから。うちも充分気をつけないとね。急発進や空ぶかしなんてするんじゃないぞ！

弟 僕は早朝や夜遅くは、住宅団地の中はエンジン切って、押して歩いてるよ。そういえば、兄貴が押しがけでエンジンかけた時、向かいの家の人がびっくりしてたね。

義兄 あれはまずかった。昼間でも気をつけないと、イメージ落ちるからな。

母 近所に与えるイメージって、何も大きな音に限ったことではないのよ。うちのガレージ、見てごらんさい。

弟 バイクが5台の他、車一台に自転車4台だけ。我が家ってそんなに家族いたっけ。

義兄 俺の車、もう置けないから月極駐車場を借りてるしな。

母 歩道にはみだしているだけでも迷惑なものよ。それを詰めてしまうのが面倒だからって歩道に止めたりしたら、音がなくても近所迷惑よ。

義兄 もともとあまりいいイメージ持たれてないようだから、ちよっとしたことですぐ悪く見られるからね、オートバイって。みんなで気をつけないと。

姉 まわりの家庭って、子供が小学生とか中学生でしょ。悪い影響受けなきゃいいけど、なんて思われてるのかしら。本当は便利で楽しい乗り物なのにね。

弟 危ない運転してれば、楽しいイメージなんてないんじゃない？

母 なに言ってるの。2度も事故起こしてるくせに。

弟 あれは全て相手が悪い！相手も保険会社も認めてる！

父 まあ、それはそれとして。近所に気に入られるようなことまではしなくてもいいけど、敬遠されるようなことは控えないとな。

結局は 乗る人の意識

母 でもね、冗談はさておいて、本当に危ない運転する人っているわよね。30km/hで走るスクーターのすぐ脇を、ものすごいスピードで通過したり、直進車が来てるのに無理やり右折したり。

父 都内も多いよ。すり抜けなんて、すこいからな。左右両方から同時に抜かれると、やっぱりビックリするよ。

弟 すり抜けする立場から言わせてもらうと、本人は結構余裕あるんだけどね。

車がそのまま動いたらの話だけど。

義兄 バイクにも乗るドライバーならともかく、4輪だけ、という人には恐いものだよ。

姉 その逆も言えるんじゃない。

義兄 最後はやっぱり乗る側のマナーなんだよね。

弟 でも、それが一番難しい問題なんじゃない？

父 ライダーひとりひとりが自覚することだよ。まわりがいくら騒いでも、最後は乗り手の問題だからな。

店主座談会

キーワードは コミュニケーション

社会の声、お客さまの声、いかがでしたでしょうか。現状を見る限り決して楽観はゆるされないうようですが、こうした声にジックリと耳を傾けてみると、モーターサイクルに関わる私たちの努力次第で、改善できる部分も数多くあるように思われます。

さて、特集の締めはヤマハ東京株管内の販売店さん3店にご登場いただき、'90年代のご商売の方向性について語りあっていただきました。モーターサイクルのより良い環境づくりと、普及に真正面から取り組むみなさんの意見をお聞きください。



モノ選びが店選びより優先 割り切った考え方の今ふうヤング

■最近のユーザー傾向

YSP 葛飾・鈴木社長（以下店名・敬称略）——耐久消費財、長く愛用するものという感覚が薄れてきたと思います。まず壊れないと思ってるし、壊れたらどこかの店へ持って行っても直ると思ってる。スーパードレスカウントショップで買い物をするのと同様に、欲しいモノがあるから、あるいはこの店が安いから、という理由で店を選んでいますね。

だから、買ったあとのことはまったく考えていない（笑）。特に、代替えや紹介のお客さんは別として、新規で店に来る人がそうです。ウチはアフターサービスにかなり力を入れているつもりですが、それをお客さんに言うとうそ、そんなのは当然」と言われてしまう（笑）。今ではもう、前面に打ち出さないようにしています。だいたい10代後半から20代前半の人に多い傾向ですが、結局アフターサービスは店選びのポイントになりづらいですね。

YOUSHOOP・NONNS・小玉社長（以下店名・敬称略）——僕は、一概にアフターサービスがアピールのポイントにならないとは思わないんです。紹介できにくれるお客さんが多いのは、やっぱり地道なサービス、フォロワーがあるからだと思うし、そうしたドライなお客さんでも次第に定着する人がいるわけですから。ただ、今の若いお客さんは、例えば小

さな修理を無料でやってあげても昔みたいに恩を感じてくれない、というか喜ばないですね。それどころか、他の店で用品を買ってきてウチへ自慢げに持って来る。そういうのはカチンときますけど……。それと、ウチは20歳以上のお客さんが多いんですが、それ以上若くなればなるほど店離れが早い。すぐタイピングとか別の遊びに移ってしまいますね。バイクにたくさんお金をかけるくらいなら、ほかにいろいろな遊びができるし、そのほうがナウいんです。

ビットクルー・渡会社長（以下店名、敬称略）——最近のお客さんは、好みとか自分の主張がはっきりしてきますね。バイクもファッション的なとらえ方をしているというのか、こちらがいくら何を言っても自分でスタイルやデザインが気に入ったものしか買おうとしない。もともと、ウチは「お客さんが欲しいモノを最善の形で提供する」というのがポリシーですから、商売としてはやりやすいですけど。

■買い方の変化

渡会——初めてバイクを買う人は、やっぱり値段とか欲しい車種があるかを決めるようです。面倒見がいいから、という人はまずいませんね。すぐには判断しにくい要素ですから。ローンを使ったり銀行からお金を借りたり、買い方をいろいろ工夫してますね。うまいというか

遊びの工夫でフォロー お客さまの満足

■90年代の市場

鈴木——拡大するでしょう。でも市場が拡大するだけでなく、販売店一軒あ

たりの収益が拡大すると思います。というの、ここへきて、免許取得者数が第三次のピークを迎えますので、売れ行きが伸びていつて当たりまえなんです。そ

賢い。

全員——それはいえる！（笑）。

渡会——だけど、ウチに定着しているお客さんのほとんどは、ウチのイベントが目的の人なんです。私はバイクを売るだけでなく、そのあとの遊びを売るのがバイク屋の仕事だ、と思ってますから、多分ときは毎週のようにイベントをやってお客さんを引っ張ってきた結果です。年代は同じでも単にモノを買いに来るお客さんと、タイプが二極化しているのかな。他店との差別化のつもりで10数年前からずっとやってるんですが、YESでいろいろ始めたのには、正直言って困りましたねえ（笑）。差別化にならなくなるから。でも、最近はおもしろ二輪業界同志でもっと手を組んで遊びを提供し、他業界との差別化をはかるべきだと思ってるんです。お客さんがバイクで遊ぶ環境を作るために。

■安全指導

渡会——親は色々な理由でこどもにバイ

渡会——うちも原付のお客さんは乗れるかどうか確認して渡すようにしてます。ただ、スポーツ車の場合は高校生が皆無だし、社会人が多いので店で預かっておくことまではしないですけど。あとは、オフロードスクールをイベントとしてやってますし、女性ライダーは強制的に窓参加させるようにしてますよ。

クを買わせたくないと思ってる。例えば、高校生のお客さんがバイクを買いに来た時、売ろうと思えば売れるんですが、「承諾書をもらってきて」と言うのと、まずダメ。親に反対されて終わりですよ。

鈴木——だからウチは店の前に事故車を絶対置かないんです。親と一緒に店に来て、「ホラ、こうなっちゃうよ」と親に反対する口実を与えてしましますから。実際には店頭でもキチッと指導をしてるんですよ。ツーリングの時に、実地指導をしたり、納車は必ず店頭に来てもらって、裏の空地でちゃんと乗って帰れるかどうかを確認してからでないと渡さないとかね。そうやって最高1カ月くらい店で預かっていたケースもあります。それと「危ないと思ったら止まることだけを考えなさい」というアドバイスをしています。

ここで伸びきれなかった店は相当危機感を持たないといけないし、3年後はない。よくお客さんが「バイク屋さんが増えたね」と話をしますが、実は裏通りあたりにあった、ヤル気のある店が表通りに移ってきただけなんです。そういう店が伸びてくると、食べていけない店はやめていくだろうし、ウマ味を感じない人がやめていくでしょう。私は長年この業界にいて、最近特に肌で感じます。

以前、同じ小売業として家電や自転車の業界を見習って商売を考えたことがありましたが、いずれもディスプレイショップの出現とか駅前自転車放置問題が元で淘汰される店が出始めたでしょう。二の舞を踏まないような業界作りをしなればいけない時期ですね。

小玉——市場が拡大しない理由は？

鈴木——今いるユーザーを育てていないことじゃないかな。市場が拡大するためには、今のお客さんが残り、新しいお客さんも増えるという形以外にないですよ。ところが、実際は新しいお客さんがそう増えない割に、バイクをやめる人はけっこういるんです。だから、良くて横ばいだろうと思うんです。

小玉——僕も横ばいかなと思いますが、

それは車種構成にも問題があるんですよ。高校生が初めて免許を取ったときなら、確かにレプリカバイクを欲しがるといいうけど、70万円もする新車はそう買えない。逆に、長くバイクに乗ってる人、あるいは、再びバイクに乗ろうと思ってる人だと、さすがにレプリカは恥ずかしいし、もっと安くてもバイク本来の楽しみが味わえるセローとか、ノンカウル車を欲しがるといいます。でも、現状ではそれが少ないし、選ぶ幅もない。それでみすみすユーザー層を狭くしてると思うんです。

鈴木——そうした人たちが軽自動車に吸収されてしまってるんですよ。エアコン付きで60万円、4人も乗れるしね（笑）。

渡会——確かにそれもありますし、せっかくバイクを買っても遊び方を知らない人が多いから、すぐにアキてしまうという場合もありますね。現に、近くのバイク屋では遊ばせてくれないからといって、茨城県あたりからウチまでやってくる人もいます。だから、一生懸命イベントをやってフォローしてるわけです。もちろん、面倒を見てあげてるから全員が店に定着してくれる、というわけじゃないですが、やらなければ何も残らな



●鈴木光男社長(40歳)
YSP葛飾(東京都葛飾区)
創業：昭和50年
平成元年11月にはYSP葛飾南もオープン。23年間、バイク業界に携わり、東京東地区のYESSショップ会会長を務める。



●小玉規之社長(32歳)
 YOUSHOP NONS(東京都大田区)
 創業：昭和63年
 バイク業界に入って16年、YSP店
 長を経て独立。サービス力の高
 さには定評があり、硬派でラジ
 カルな雰囲気も魅力。

いしね。

遊ばせるための要素

渡会——私の場合、10人のイベントをやれば10人全てが楽しかったと言ってくれて初めて、成功だったと考えます。つまり、参加者ひとりひとりとしつかりコミュニケーションできていなければ、成功はあり得ないということです。ところが、YESのサマーフェスティバルのように、何万人もくるイベントだとそうはいかない。だから、それは自店のツーリングとかキャンプなどとドッキングさせて大イベントを利用させてもらうんです。

小玉——そうですね。メーカーが大きな舞台を用意してくれば、あとは各店単位で味つけすればいいんですよ。メーカーがまる抱えしようとか、店がそれにまかせようとすると、どうしてもお客さんのなかにはおもしろくない人が出てくるし、そこから逆にこぼれてしまうんです。もっとも、それだけ密度の濃い付き合い方を続けると疲れますけどね(笑)。

でも、お客さんとのコミュニケーションが濃いほど定着率も上がるし、紹介で来る新規のお客さんも増えるから、今後はそうした努力を惜しまない店が伸びる

でしょう。

鈴木——YESイベントの場合、参加者が常連化しているなんて声も聞きますけど、それは、お店の側に責任の一端があります。新規のお客さんとコミュニケーションをとってないから、つい声のかけやすい常連さんを集めているわけだし、第一、新規客のフォローをするのが目的だということを理解していない店が多いんですよ。例えば、チャレンジ3000キロがそうでしょう。新規客の来店促進が目的なのに、顔ぶれが毎年同じだったりね。

渡会——確かに、目的を見失つてるところはありますね。でも、YESが遊びをたくさん開催するより、もっと各店の活動をサポートしたり、お店を啓蒙することに力を入れる方がいいと思います。例えばイベントをやるのにテントや機材を貸してくれたら、ゲームのアイデアや道具を提供してくれたら、あるいは単店イベント、YESのビッグイベントを有効に利用する方法を教えるとか。

小玉——イベントのバリエーションを考えるのは大変ですからね。

鈴木——いつも内容や趣向が同じだと、お客さんはアキてくるし、運営する方も

なれてスケジュールを消化するだけになつてしまう。時にはじっくり吟味して、常に満足してもらえよう努力しないとね。

でも、そのためにはお金も必要でしょう。だから、ウチは店からの最低限の持ち出しはあっても許容範囲で収まるよう、採算を考えて参加費をいただいています。

渡会——ウチもそうです。利益を出す必要はないけれど、どこかに負担が片寄るとイベントは長続きしない。続けていくためにはある程度採算が合わなければダメです。もちろん、長い経験のノウハウを生かして、なるべくお客さんの参加費を低く抑えるように工夫しますが。

鈴木——こういうソフトの提供は、長く続けないと意味がないですからね。これは、バイクの環境づくりというほど大げ

なものではないですが、草の根的な活動ですよ。ヤマハが『あかるいスポーツ』宣言などをやって、バイクのすばらしいイメージをアピールしてくれると、単店イベントもその一環として加わるからやり甲斐も増してくる。

バイクを離れたイベント

小玉——僕は、直接バイクに関係しないダイビングとか、ディスコパーティ、スキーなどのイベントにトライしてるんです。今までの内容だと、どのくらいお客さんを得られたかかなり疑問を感じたので…。

例えばダイビングは、すごくやりたがる人が多いんですよ。ただお金がすごくかかるから実際にやれないだけで、そこで、思いきってやってみよう。荷





●渡会安次社長(46歳)
有ピットクルー(千葉県船橋市)
創業：昭和55年
長く四輪、二輪の業界を経験し、
今は千葉県下に4店舗を持つ。
徹底的にお客さまを遊ばせるノ
ウハウは抜群。

物はトラック便で送って、行き帰りはバイクの「ダイビング・ツーリング」。好評でしたよ。スキーもツーリングと組み合わせたけど、さすがに雪の中ですからねえ。(笑)。

今の若い人たちにとって、バイクが趣味っていうイメージがクラインです。

趣味はマリンスポーツとかテニスなどを持っていて、そのための移動手段として

すっかりしたコミュニケーションの蓄積は二輪販売店の財産!

■今後の店のあり方

渡会——ウチは、豊富な遊びの提供が特色であり、成功してきましたから、さらにその方向を伸ばしていくつもりです。

そのために、バイクが好きで、お客さんをトコトン遊ばせてあげることに喜びを感じられる人を社員にするよう心掛けています。それで、ウチが地域にとって大事な存在となり、売上増につながれば最高ですね。

また、4店ある店舗の店長が経営に参加できるシステムにして、腰を落着け

バイクを楽しむというのが今のスタイル。だからツーリングもダイビングをやるために行くとか、単純に走りを楽しむだけでなく遊びの目的を付加していこうと思います。

渡会——私もマリンジェットを使ったイベントをやりましたが、それはマリンジェット目当てのお客さんをバイクに引込もうという手段でしたね。

て仕事に取り組めるようにしています。

鈴木——バイクが好き、というのは本当に基本的な要素だね。

渡会——「先憂後楽」だよ、と常に社員に言うんです。イベントの下準備で苦勞しても、お客さんが心から楽しんでくれれば本望ですから。

鈴木——私はね、今来ているお客さんを大切にしろ、とみんなに言ってます。そうでなければ明日来るお客さんだって喜ばせてあげられるわけがない、と。具体的には「自分がモノを買う姿を考えて応対する」ということ。自分が買物をする

時、売り手にどうしてほしいか、ですね。地味だけど、ひとりひとりのお客さんに手抜きをしないで付き合うことの積み重ねじゃないですか。

小玉——その通りだと思います。僕もそうやって店に定着してくれるお客さんを大事に増やしていくつもりです。

鈴木——社会的な環境を考えると、一部のライダーの中には、爆音をたてて乱暴に走る人たちの問題もありますね。

渡会——そういう人はお客さんとして店に来ないですからね。

小玉——来るのであれば、何かしらの対応もできるとは思いますけど、絶対寄りつきませんよ。だけど、情けないなと思うのは、こういう人ばかりを相手にする店もあるということですね。

鈴木——と言って、一概に排除するばかり

ライダー、ドライバー全員で明るくアイサツ宣言!

小玉——今なんとかしたいのは、やっぱり一般社会のバイクに対する誤った見方。単店でいろいろ工夫するにしても限界があるし、もっとバイクの楽しい便利な面を業界全体でアピールしてほしいね。

渡会——そういうことをやるひとつの方法がヤマハの「あかるいスポーツ」宣言なんですよ。私たちも、店でできる「あかるいスポーツ」宣言を考える必要がありますね。

鈴木——目があったら必ず挨拶をする。運動というのはどうでしょう。昔、西ドイツを走った時気づいたんですが、彼らはみんな二輪、四輪を問わず、交差点で

りでいいわけでもない。程度の差もあるし、中にはカッコいいと思ってマネしてあるだけの人もいるから、そういう場合は「このマフラーはまずいよ」とか「ここは違反だよ。直しておこう」とアドバイスすれば、ちゃんと話を聞くしね。

小玉——まず何事も言っておけることが大事ですよ。本人は気づいてない場合だってあるし、そういうのもコミュニケーションだと思っています。

渡会——私は、そういうことも含めてお客さん同士の人間関係を作る場を提供していきたいと思っています。現に、お客さん同士が仲良くなって、結婚しちゃったケースも多いですよ(笑)。

小玉——それができるのは、同じ小売業の中でも趣味性の強いバイク業界特有の良さでしょう。

目がかるとパツと挨拶するんですよ。あれは本当に気持ちのいい習慣ですね。心が和むし、乱暴な運転は自然とできなくなります。

全員——ああ、いいですね!!

鈴木——日本だとテレでやりにくいかもしれないけれど、実行できたらスゴいですよ。ライダー同士のピースサインは閉鎖的な気がするので、ぜひ四輪ドライバーも巻き込んでやりたい。

小玉——直接乗る人のマナーに訴えることだから効果的ですね。そうしましょう!

渡会——いいアイデアすぎて、他に思いつかばいませんよ(笑)。

小玉——直接乗る人のマナーに訴えることだから効果的ですね。そうしましょう!

渡会——いいアイデアすぎて、他に思いつかばいませんよ(笑)。

小玉——直接乗る人のマナーに訴えることだから効果的ですね。そうしましょう!

渡会——いいアイデアすぎて、他に思いつかばいませんよ(笑)。

小玉——直接乗る人のマナーに訴えることだから効果的ですね。そうしましょう!

渡会——いいアイデアすぎて、他に思いつかばいませんよ(笑)。

“「あかるいスポーツ」宣言。キャンペーン” 広告展開のご案内

YAMAHA
ヤマハ発動機株式会社

「あかるいスポーツ」宣言。

そう、バイクはあかるい乗りものなんだ。
 いろんな人に楽しんでほしい、もっと、気楽に乗ってほしい。
 そんなふうに肩のチカラをぬいてつき合えば、バイクはもっとおもしろくなる。
 見えかただって変わってくる。と、私たちは考えました。そこで、
 まず、いろんな人にバイクについての意見をきくことから始めようと思います。
 スポーツ選手からタレントの方まで、日ごろバイクについて感じていることを率直に話してもらおう。
 そうして、バイクのことを一緒に考えていく。そんなところから、
 バイクを「あかるいスポーツ」にしていこうと思っています。
 ルールをきちんと守って、のびのびと、スポーツマンシップで乗るバイク。
 どうぞこれからのヤマハを、見ていてください。



YAMAHA MOTORCYCLE

この広告、すでにご覧になった方も多々と思いますが、これは2月下旬に『読売新聞』をはじめ『週刊ポスト』『週刊文春』『ビックコミックス』『スピリッツ』の各誌紙に掲載された「あかるいスポーツ」宣言。キャンペーンの最初の広告です。

本文の中にあるように、スポーツ選手やタレントのみなさんにご登場いただき、それぞれの意見を語っていただくという内容で、毎日1回ずつ続けていく予定です。掲載は上記各誌紙をはじめ、ヤング情報誌各誌を計画。どうぞ、店頭でも大いに話題を盛り上げてください。

Y.E.S.S.

YAMAHA EARTHLY SPORTS SHOP

Y.E.S.S. 活動ノート

遊・YOUR・誘SHOP

息の長いバイクファンを チャレンジ3000キロで育てたい!!



WAYのチャレンジ3000キロの完走者覽で、自店の
お客さまの名前を探す瀬谷店長（右から2人目）

YSP 相模原中央さん（神奈川県相模原市）

瀬谷秀人店長

「もっと新しい道へ」をテーマに、1月1日よりスタートした「90チャレンジ3000キロ」ライダーの旅をサポートするツーリングブックのプレゼントをはじめ、より魅力的になったシステムで元気にスタートを切りました。今回は、昨年多数の完走者で賑わった「YSP相模原中央」さんにお伺いして、新たなシステムでの意気込みを話させていただきました。

● 成功のポイントは 日常の活発な活動

シーズンオフのない楽しいソフトの提供で、約200人のYESSスタッフが集まる「YSP相模原中央」さん。もちろんYESSイベントの定番、「チャレンジ3000キロ」も毎年たくさんさんのエントリーを獲得して、お店の活動の中心となるキャンペーンに育てられています。「オープンした当時というのは、どちらかというとYESSに入会してもらった」とか、「チャレンジ3000キロにエントリーしてもらおう」という意識がわたしの方にあっただけですけど、昨年あたりからお客さんとの関係がずいぶん変わってきたように思います。お客さんの方から自分を楽しむために「YESSに入会したい」と思うようになったんです。YSP相模原中央で遊ぶ一人として義務感でYESSに入会するのは、入会した方が得と自分で判断するのでは、その後の付き合いがまったく違いますからね」と話すのは、お客さまから「兄貴」と慕われる瀬谷店長。しかし、このようにお客さまの意識が変化した過程には、YESSス

チャレンジ3000キロの
完走促進に、昨年は林
道ツーリングを開催



タツフを満足させる『Y.S.P 相模原中央』さんの活発な活動が隠されています。

たとえばY.E.S.S.スタッフ対象のレース観戦ツーリングやエンデューロレース、さらにオフロードY.R.S.やバイクビレッジなど、シーズンを問わず毎月開催される定例イベントもその一つ。これらの活動の中でお客様が、Y.E.S.S.に、お店に、満足感を感じているのです。

「最近のお客様は、金銭感覚にとっても優れています。つまらないものとか自分の好みではないものには、10円さえ出しません。ところが、これは面白いと思ったものに関しては、幾らでもお金をかけるものなんです。

そういう意味では2000円になったチャレンジ3000キロのエントリー費も、ツーリングブックやエントリートレナーのプレゼントを考えれば、逆に効果的なセールストークになると思います。もちろんその後のフォローとしてのバックアップもいままで以上に入力を入れていなくてはなりませんけどね」

●『90チャレンジ3000キロ』でバイクの楽しさ
を見つけて欲しい

「もっと新しい道へ」という『90チャレンジ3000キロ』のキャンペーンスローガンには、バイクを操ることの楽しさや、バイクに乗ることによって得られる楽しさを、ライダーにより深く感じてもらおうという願いが込められています。



初心者や女性を中心としたイチゴ狩りツーリングでは、このイベントに参加するためにエントリーしたお客さまも

そのためにはもっと走る機会を増やし、走ることによってお客さま自身に新しい楽しさを発見してもらわなくてはなりません。

「バイクって乗りものは、本当の楽しさが分ると、いくら乗っても飽きないんですよね。むしろ、乗るたびに面白さが見つかる魅力的な乗りものだと思うんです。ところが、1〜2年乗って、バイクに乗るのをやめてしまうお客さんの中にはいます。こういう人は、絶対的にバイクに乗る機会が少なかった人で、バイク本来の楽しさを感じられなかったはずなんです。

それでは、こうしたお客さんに対してどう対処したらいいかというと、やっぱり乗車する機会をこちらから与えてやる以外にないと思います。ツーリングでもいいし、ミニバイクレースでもいい。特に3000キロという目標があるチャレ

まいちほん バイククルージングフェア バイクビレッジ'90

4月分スケジュール

タイトル	開催日	イベント内容	連絡先
バイクビレッジ in 伊豆	4/21~22	NEWモデル試乗/オフロードイベント/パーティー	ヤマハ東京
バイクビレッジ in 日光 体験ツーリングパート1	4/7~8	1泊コース(2泊コース) 日帰りコース(3泊コース)	北東京営業所
EAST TOKYO P-RIDE 1	4/8	マザー牧場をベースにP-RIDEを取り入れたツーリング	東東京営業所
バイクビレッジ in 城ヶ島 with TZR50	4/8	和田浜海岸にて、バーベキュー/ゲーム/ビンゴゲーム/綱引き	横浜営業所
Y.E.S.S.バイクビレッジ in 日光サーキット	3/4	NEWモデル試乗会/模擬レース/走行会	水戸営業所 宇都宮営業所 前橋営業所
バーベキュー試乗 in 銚子	4/22(予定)	NEWモデル試乗ツーリング/海の幸のバーベキュー	筑波営業所
全日本ロードレース競技ツーリング BY TZR50	4/8	TZR50オーナー中心のモニターツーリング(競走サーキット含む)	熊谷営業所
バイクビレッジ バズルライド to 伊良湖	4/15	豊橋~伊良湖をベースにしたバズルライド	岡崎営業所
オフライドを楽しもう バイクビレッジ in 浜岡	4/8	初心者対象のオフロードライディングスクール	静岡営業所
バイクビレッジ in 朝霧高原	4/15	初心者~中級者対象のオフロードライディングスクール/バーベキュー	沼津営業所 朝霧モトクロスパーク
バイクビレッジ in 能登	4/15	能登半島ツーリング/スタンブラリー&バズルライド/バーベキュー	金沢営業所 富山営業所 福井営業所
バイクビレッジ in 付知岐	4/15	バーベキュー/ウォークラリー形式の宝探しゲーム	岐阜営業所
バイクビレッジ in 春野	4/7~8	P-RIDE/パーティー/'90NEWモデルお買上げのお客さまは無料ご招待	YSP 浜松 YSP 磐田 YSP 袋井 YSP 浜北大橋 YSP 浜松北
バイクビレッジ in 南紀	4/29~30	南紀ロングツーリング/ニューモデル試乗会/ゲーム大会/懇親パーティー	京都営業所
バイクビレッジ in 天の橋立	4/29	丹波半島一周ツーリング/天の橋立宝探しゲーム/NEWモデル走行会	舞鶴営業所
バイクビレッジ in 花博	4/8	花の博覧会見学	滋賀営業所
チャレンジ3000km スタンブラリー in 関西	4/15~5/30	関西エリア内にチェックポイントを設置、クリアしたスタッフに記念品進呈	北営業所
クイズでエンジョイラリー	4/8	バズルライド+バイクビレッジのNEWイベント/バーベキュー大会	東営業所
チャレンジ ザ ファースト バズルライド	4/8	バズルライドとバイクビレッジのドッキングしたNEWイベント	堺営業所
バイクビレッジ in 信楽	4/8	NEWモデル試乗/信楽でのオリジナル陶器作り/ゲーム大会	南営業所
バイクビレッジ in 合歡の郷	4/15	合歡の郷のブレイクメニューをフルに楽しむ	奈良営業所
生石高原春風スクーターツーリング	4/15	片道1時間30分のバズルライド/ランチ&ゲーム	和歌山営業所
春風ツーリング in 淡路	4/7	ビギナー、女性対象のツーリング/アフターセンター	阪神営業所
オリーブと二十四の瞳	4/8	小豆島でのNEWモデル試乗/バーベキュー(二十四の瞳の学校見学)	姫路営業所
ママでかんすまバイクビレッジ	4/15	広島の良い発見/広島観光ツーリング	広島営業所
バイクビレッジ in 安浦	4/15	ソフトボール大会/バーベキューパーティー	福山営業所
バイクビレッジ in 秋吉台	4/15	秋吉台家族旅行村でのバーベキュー大会/浴槽イベント/NEWモデル試乗	山口営業所
バイクビレッジ in ひるぜん	4/8	バズルライド/バーベキューパーティー/NEWモデル試乗会	松江営業所
バイクビレッジ in 葦山	4/15	NEWモデル試乗会/クイズ大会/食べ放題/ゲーム大会/記念撮影	岡山営業所
バイクビレッジ in 小豆島	4/14~15	NEWモデルモニターツーリング/ゲーム大会等	松山営業所
バイクビレッジ in 小豆島	4/8	バーベキュー大会/各種ゲーム/NEWモデル試乗会	徳島営業所
'90バイクビレッジ乗って食べて in 南宇和	4/8	南宇和レジャーセンターにてNEWモデル試乗会/バーベキュー大会	高知営業所
Y.E.S.S.グルメツーリング in 呼子	4/8	NEWモデル試乗会を兼ねた佐賀県呼子へのイカ食いツーリング	福岡営業所
バイクビレッジ in 飯田高原(ウマく乗る)馬と鉄馬	4/22	ツーリング/バーベキュー/乗馬教室	YSP 大分中央 YSP 中津
バイクビレッジ in スキムランド	4/1	NEWモデル試乗を兼ねた日帰りバイクビレッジ	高松県内の各Y.E.S.S.ショップ
ウエストコーストツーリング in 天草	4/15	天草西海岸にてNEWモデル試乗/国産人権によるライディングスクール	天草営業所
NEWモデル勢揃いツーリング	4/22	鳥取県大山一周新緑ツーリング	鳥取営業所



白樺湖へのツーリングには、チャレンジ3000キロにエントリーしたお客さまのほとんどが参加

ンジ3000キロは、特別なアクションを起こさなくてもいいわけですから、こんなお客さんにはもってこいですよね」
もうひとつ、瀬谷店長がバイク新規参入者にチャレンジ3000キロのエントリーをすすめるのは、安全教育を考慮してのことです。一般に飛び込みのお客さまが車両を購入すると、定期点検など具体的な動機がない限り来店の際はあります。そこでチャレンジ3000キロのエントリーをすすめる、走行距離の報告や

「夏休みのツーリングシーズンが終わる頃から完走者が一気に増えるんですけど、この時期の話題といったらチャレンジ3000キロ一色です。俺の名前がWAYに載ったとか、年末までにもう一回完走する」とか、みんな楽しそうに話

● キャンペーンの盛り上げは お客さまがつくるもの

プレミアムの受け渡しの際に安全教育をしようというものです。
「今年も元気にスタートを切った『YSP相模原中央』さんのチャレンジ3000キロ。今年の夏も完走を自慢し合うお客さまで賑わうことでしょう。」
今年も元気にスタートを切った「YSP相模原中央」さんのチャレンジ3000キロ。今年の夏も完走を自慢し合うお客さまで賑わうことでしょう。

ツーリング紀行

山がある、海がある。

都心から2時間のオフロード・パラダイス

伊豆

バイクジャーナリスト 廣瀬達也



林道の数は少ないしその距離も短いから、あまり楽しいエリアじゃないな……そんな風に伊豆のことをイメージしていたのは、いつの頃だっただろうか。林道ツーリングといえば、長くハードな方がおもしろいなんて思っていたから、事実伊豆へ遊びに行っても欲求不満になることが多かった。

それでも不思議なことに、少し時間ができて何処かへフラリと遊びに行きたくなると、いつの間にかまた目的地を伊豆にして走りだしていることが増え始めたのである。

どうせたいして広くもないのだから、このエリアの林道を全部走ってやろう……そんな風に思い始めた僕は、それからずいぶん伊豆を走りまわったものである。そして走るほどに、次第に夢中になっていくこととなってしまったのである。何故こんなに伊豆へ来たくなってしまうのか、それは自分でも解らないことだった。

しかしひとつだけ確実に言えることがあった。それは僕の楽しみ方がずいぶん変わってきたことだ。林道ツーリングといっても、やっぱりマシンは速い方がいいな……なんて思っていたのが、その頃からマシンなんてなんでもいいやって感じはじめるようになっていたのだ。それはきっと、走りだけじゃなく、また違ったバイクの楽しみ方が出来るようになったからだと思う。

伊豆のイメージだっけずいぶん変わってきたような気がする。最初の頃は、どうせたい



して険しい山もないしって思っていたから、中伊豆の林道へ行ったときの、あまりにも山深く、そして森閑とした雰囲気には驚かされてしまった。そしてやがてまた新しい林道を見つけることに、さまざまに変化する景色に包まれる面白さを発見したのである。それはまるで山深い信州や、広大な富士山の裾野や、そして小さな島の手を見下ろす林道にいるかのような錯覚さえ感じさせるほど。それほど変化していくのであった。

もうひとつ自分の中で変わったことと言えば、林道ツーリングの昼食は山の食堂で食べる味気ないメニューと決まっていたのが、ここへ来るようになってから、ずいぶんグルメになったことだ。なんといっても海が近いのである。どんなに山の中の林道で遊んでいようと1時間も走れば海岸へ出て、新鮮な魚料理が食べられるのだからこ機嫌である。

僕の住む町から2時間ほどでやってこれるという手軽さ、そして走るたびに出会う自然の美しくもさまざまに変化をみせる景色たち、林道三昧をしながら旨いこ馳走を手軽に楽しめること。そして泊まりがけて来るときはもちろん、日帰りのときも、必ず寄っていくのが、たっぷり遊んだあとに心地良く疲れを癒してくれる豊富な温泉だ。

そんなふうには、訪れるたびにいつも何かしら新鮮な驚きを与えてくれる伊豆に、僕はもうすっかり夢中になってしまっている。こいつはまだまだ半分飽きることはなさそうだ。

情報

ブル
ラン
スク

時代をつかむ
さまざまな話題、情報を満載
ご商売にお役立てください

BOOK

●ドキュメントで世界を読む

『1990's 世界はこう動く』

迫真のレポートで各国のさまざまな政治、経済を探る国際ジャーナリスト落合信彦が、'80年代の動向をもとに、来るべき'90年代を語る本。データによって'90年代を予測する本はいくつも出版され、それぞれに話題になっていますが、これは数々のエピソードにデータを加味した読み物仕立てになっています。急接近する米ソの関係、常に緊張の中にある中東情勢、中国は、朝鮮半島は、アメリカは、ECは、など多くの問題を通し、過去に朔りながら、歴史小説やドキュメンタリーを読む気分です。'90年代の世界を想像してみてください。

落合信彦・著 集英社・刊
¥1,000円



●やはりダントツのサザン

『オリコン・CDトップ10』

しばらく新曲のなかったサザンオールスターズですが、さすがにユージン（松任谷由美）と並ぶ2大スター。新譜発表と同時に、圧倒的な人気ぶりを見せてプレミアム時計付き版、ノーマル版が1・2位を独占してしまいました。出ればヒット、という構図はまだ続きそうです。

順位	タイトル	アーティスト
①	サザン オールスターズ Southern All Stars	サザン オールスターズ
②	サザン オールスターズ Southern All Stars	サザン オールスターズ
③	ラバーズ LOVERS	プリンセス・プリンセス
④	ラブウォーズ LOVE WARS	松任谷由美
⑤	ギグス GIGS	ボウイ BOOWY
⑥	ボイス VOICE	ハウンド・ドッグ
⑦	ドリーマーズ オンリー DREAMERS ONLY	パーソンズ PERSONZ
⑧	アイボリー Ivory	今井美樹
⑨	ブルーブラッド BLUE BLOOD	エンクス X
⑩	エリー・マイラブ	レイ・チャールズ

(2/5付 オリコン調べ)

COMMODITY

●安全だから手軽に遊べる

「アラクニッド・ソフトチップ・ダーツ」

ビリヤードやウノ、バックギャモンなど、いかにも上品そうなゲームはさりげなくオシャレで都会的なムードがありますね。壁にダーツのボードなんか掛けてあると店内の雰囲気もグッと変わりそう。ダーツの矢先は、鋭い針になってからケガをしそう……と心配されるなら、この「アラクニッド・ソフトチップ・ダーツ」がぴったり。

アメリカ生まれのこのダーツは矢先がプラスチックなので、ケガをする危険性がなく、今幅広い層の人たちに大人気。プレミアム用にも喜ばれますね。3980円。



お問い合わせ/イーエーシー・ジャパン
03-4066-4018

●スマートで実用的なCDラック

「LIFT BOY」
小型で場所を取らないはずのCDが、お店のカウンター裏で散乱してたりしませんか？いくら小さいからと言って、きちんと保管しておかないとジャマになるばかりですね。

ヨーロツパ生まれのCDラック「LIFT BOY」は、CDを単に収納整理するだけでなく、独自のスウィング機構によって、ジャケットを確認しながら手早く目的の一枚を探し出せます。店内の美化に大変便利な一品。CD20枚用/800円。22枚用、33枚用、カセットテープ用などもあります。お問い合わせ/株式会社オーバル
03-8333-4918



YAMAHA NOVELTY 1990

ヤマハから心を込めてみなさまへ

モーターサイクルレースファン待望のシーズンがやって来ました。3月4日、ロードレース世界GPが開幕、続いて全日本選手権もトライアル、モトクロスが各地で始まります。さっそく観戦プランをたて、楽しみに待っているお客さまも多いことでしょう。そこで、今回はサーキットでの観戦に便利なグッズをご紹介します。お出かけ前に、ぜひお勧めください。



■ストップウォッチ
(No.371019/9,000円)
扱いやすいデザインと視認性のよいアナログ式文字盤で、ラップタイムを取るのが楽しくなります。レース観戦を10倍おもしろくするアイテム。



■シャトルオーバー
(No.371093/5,000円)
保温、保冷性能バツグンのアウトドアポット。耐久性も高いので安心です。シックなデザインがオシャレ。容量0.48ℓ。

■レジャーシート
(No.371071/2,200円)
船外機のカバーにも使われているターポリン素材で作られていますから、耐久力はバツグン。観戦ポイントでのんびりくつろぐための必需品です。



■ミニチュア
(No.371095/6/1,000円)
小さく折りたたんで持ち運びカンタン。座り心地も満点です。レース観戦のほか、各種レジャー用に最適。



ちやつかりギャルは 男もランクで使い分け

アフターファイブやビフォーアフターあるいは有給休暇などの自由時間や、買物のためのお金のやり繰りが上手だと言われるヤング女性たち。例えばバレンタインデーのチョコやプレゼントのランク付けにも明確に表れています。

特にOLや女子大生の場合、自分の交遊関係が幅広い上に、学校や職場の先輩、上司などと数が多く、チョコやプレゼントの費用はバカになりません。結構うんざり気味、というのが本音のようですが、彼女たちにとってだけでなく、

本命まあまあキープ下僕と...



今やそれを期待する男性たちにとっても一大イベントであることに変わりありません。そこで、彼女たちは持ち前のやり繰り上手を発揮、「本命」をカシラに細かいランク分けをして予算立て、プレゼントの値段を割り振りするわけです。ここで興味深いのは、そのランク分け。バレンタインに係わらず、日常での付き合い方、程度によってこんな呼び名がついています。

「本命」最も大事な恋人、あるいは恋人候補。「まあまあ男」いわゆる第2希望。「キープ男」とりあえず確保しておく滑り止め。「アツシ君」タクシードわりに便利なクルマ持ち。「下僕」自分の言うことなら何でも聞いてくれるとリマキ。「貢君」ねだられるままに何でも買ってくれる——などなど。

もちろん、本人たちを前にして、「アナタはアツシ君よ」などとは言うはずありませんが、知らないうちに「下僕」「アツシ君」扱いされている男性は、ホントに気の毒なものです。

しかし、こうした男性を巧みに使い分けるノウハウと、その人脈の広さはりっぱなもの。たかが遊びの世界とはいえ、案外、エグゼクティブ並の能力かもしれません。お店のクラブでリーダーを選ぶときは、こんな女性を抜擢してみてくださいでしょう。

甦える出前の元祖・丼 ケータリングで新登場! 毎丼! トレンドイキ軒テス



そして材料の豊富さ、見た目のオシャレ感覚を備えていた点。そこで、この手法をそっくり取り入れて出前の王者復活を狙っているのが「ニュードンブリ」です。

東京には、「DON FUN」や「遊食亭」や「アトム」などがオープン、10数種類のメニュー、味とボリューム、ユニークなネーミングを武器に徐々に人気を高めています。また、名古屋にはお好み焼きやピザトーストのセットメニューを宅配する店がでたりと、ケータリングは今まさに多様化の時代を迎えつつあります。

果してこれが全国規模に波及するかどうかはわかりませんが、ちよつとしたパーティやクラブのミートインクの時、近所にこうした店を見つけておくと、大変重宝しそうです。

しかし、出前というのは日本に昔からあったシステム。寿司や丼物、そば、ラーメンなど枚挙に暇がないくらいポピュラーでした。ところが、「そば屋の出前」などという言葉に代表されるように、遅いし、メンがのびていたりしてマズかったりで、魅力は今ひとつ。ピザのケータリングがウケた理由は、早さとアツアツの品質保持

元気印

3

本間サンと一緒にの写真が
宝物デス!

八重田美代子さん(YSP大宮東/埼玉県大宮市)



女

の子らしい仕事をしてほしい/との両親の希望から、高校卒業後はとりあえず普通の会社のOLに。1年間の我慢のあと、車で1時間という通勤も考えず「YSP大宮中央」さんにとらば「ゆ。昨年の12月に姉妹店の『YSP大宮東』さんに移り、ようやく雰囲気慣れたという八重田さん。「バイク屋さんに移って一層明るくなったね」と両親や友人に言われるほど、今の仕事をエンジョイしている彼女は、ワークスライダー本間利彦選手の大ファンです。

同

じ社長、同じ大宮なのに。中央と東ではお店の雰囲気、がまったく違うのには驚きましたね。中央のノリで、東のお客さんと話すと浮いちゃうんです。私ひとりではバカみたいって感じで(笑)。今はもう慣れましたけどね。こっちは結構個性的なお客さんが多いので、毎日がとても楽しいですね。

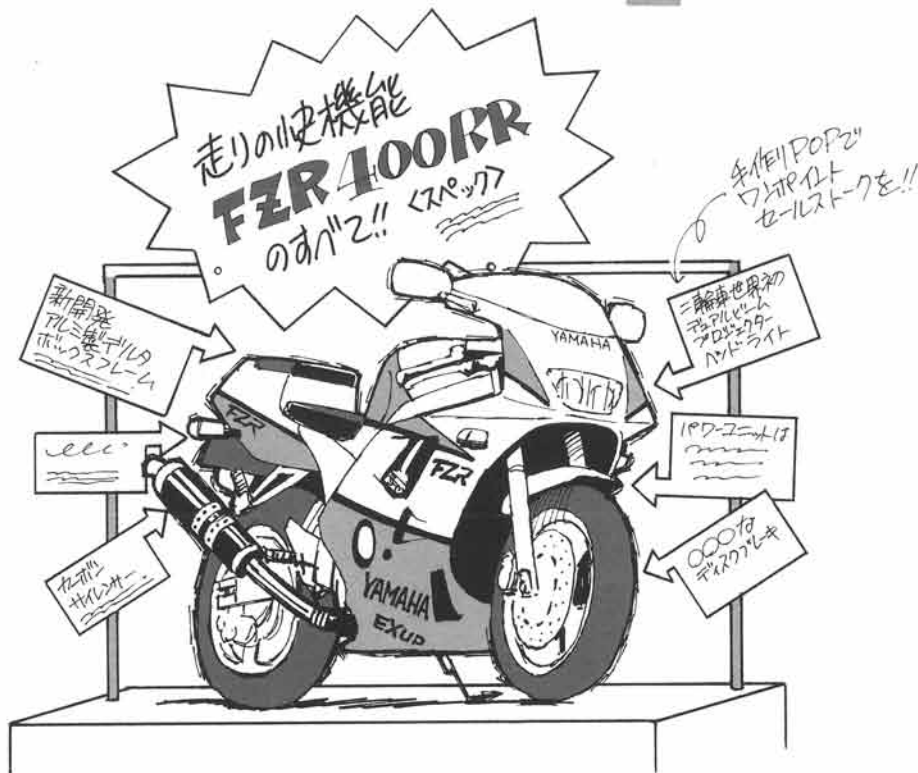
いろいろな経験の中でも特に思い出に残っているのは、これはもう88年のYES S東京のクリスマスパーティーですね。私本間サンの大ファンなんです。86年の富士スーパースプリント以来ずっとです。もうあの人の笑顔を見るとホワッとしちゃって、イヤなこともみんな忘れちゃう。その本間サンと会えたんですっ!花束贈呈に選ばれたときも、渡す相手が本間サンでしょ。本間サンがテーブルに来た時、しっかりと隣に立って写真撮っちゃたし、オークションではUCCのブルゾンを1万円で購入して、本間サンに手渡してもらったし、もちろんサイン色紙もちゃんともらったんです。もう本間サンづくめで、最高の一日でした。そのときの写真是引きのばして部屋に飾ってあります。サインの時本間サンが使ったペン、これも誰にもさわらせていない写真の隣に飾ってあるんですよ。あれ、こんな話ばかりじゃなくて、仕事のこと話さないとダメですよ。ね。

く

にちゃんのお愛称でみんなから親しまれている八重田さん(タレントの山田邦子さんに似ているのが理由とか?)前の会社でコンピューターを使っていただけに、BIG VOCSはお手もの。現在はちょっとからだの調子を崩して通院中だそうです。いずれはセローに乗りたくて張り切っています。「いやなことはありません。私切り替えが早い方です」と、持ち前の笑顔と行動力で、今日も大いにお店を盛り上げています。

ご商売ポイント&ヒント

3



ホットスペースのつくり方

既存モデルが並ぶショールームやオープンスペースの中にあつて、ニューモデルをどうお客さまの目に留めさせ、接客のチャンスをつかむか、いつも頭を悩ませるところですね。

そこで、今回は、「ホットスペースのつくり方」のヒント&ヒントです。単に目立つ場所に商品を置くだけでなく、さらに進んで、新商品を取巻く情報、話題までも演出し発信するスペースとしてとらえてみました。この春の新商品群の演出のご参考にどうぞ。

視覚にうたえる商品情報

専門誌広告、試乗記事等でお客さまの商品知識のレベルは相当なものです。手にしたその一つ一つの情報をニューモデルの前にして確かめたいのが、お客さまの本心でもあります。

そこで、ホットスペースに展示するバイクのスペックや特徴を、手づくりPOPでより強力にアピールするのも一つの方法ですね。

また、専門誌のインプレッション記事を大きなボードに貼って一緒に展示するのも、お客さまのそんな気持ちを満足させるのに役立つでしょう。

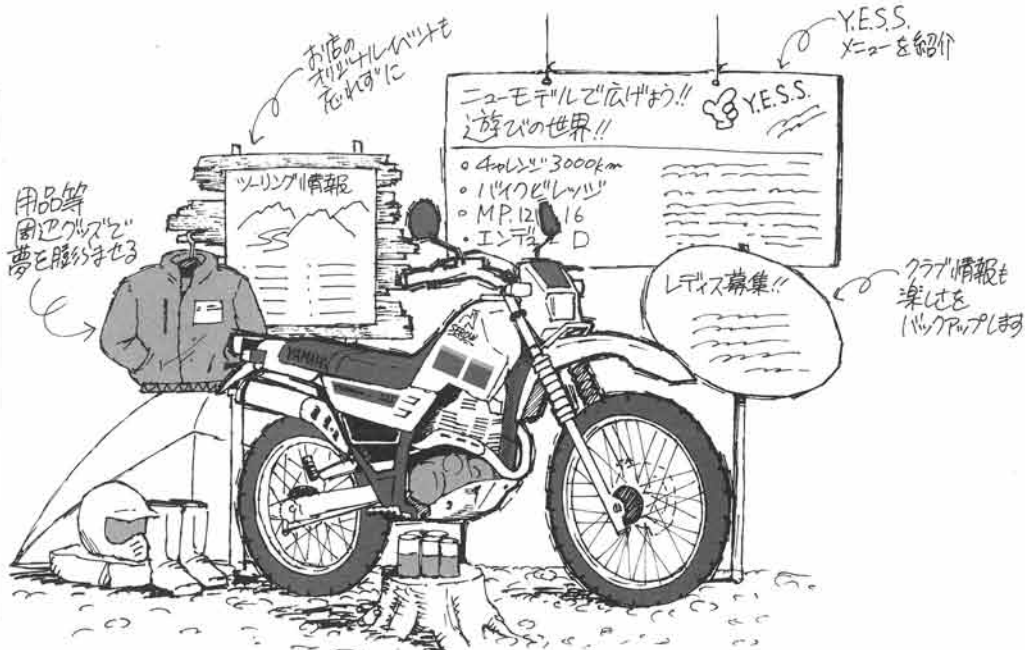
遊びの提案で 商品の夢を膨らませる

遊ぶことにかけては、多感覚で敏感なのがいまのヤングユーザー。

バイクを手にしてから広がるバイクライフをY.E.S.S.のメニュー紹介も含めて、「遊びの発信」という切り口で演出してみましょう。

また、アクセントに周辺グッズ（ボルトオン、ケミカル、オイル、ウェア等……）を加えると、さらに夢は大きく膨らみそう。

このアプローチ、女性やビギナーには特に有効です。



毎日ハツラツとお店を盛り上げる
サービスマン奮闘記

仕事に遊びに全力投球！
毎日が充実しています。

日ごとにサービスマンらしくなってきたマサノブ君。修理車のメンテナンスで忙しい毎日を送っていますが、今回はちょっと休みを利用して、彼女とデートがてらスキーとシャレこんだようです……。



○月×日——実は、今日まで2日間休みをとって、彼女と一緒にスキーへ行ってきた。場所は新潟県・池ノ平。いつも、仕事で忙しくてあまり遊びにも出かけられなかったから、今日は思いきりハネを伸ばして滑りまくるつもりだ。

スキー歴は3年くらいあるので、まあそれなりに滑れるはずなんだけど、やはり体が慣れないうちは転びっぱなし。ようやく慣れたと思ったら、もう体じゅうが痛くて大変だった。スキーにしてもバイクにしても、初めの慣らしが肝心だなと大いに実感。

それでも、彼女と2人でクタクタになるまでスキーを楽しんで、充実した休暇になった。その分、もう明日から仕事かと思うとちょっとツライが、今夜はゆっくり寝て鋭気を養い、バリバリ仕事にガンバるぞ！

○月×日——あるバイク雑誌を見ていたら、誇らしげなサービスマンの背中がドーンとイラストになったスター店の広告が目についた。今まで、こんな広告があったなんて気がつかなかったんだけど、いかにも頼りがいのありそうな、堂々とした背中が妙に印象深い。

サービス技術の高さは、店の信頼や安心感につながる。それが、サービスマンの背中ににじみ出るものなんだろう。ポクの背中も一人前になったら、こんな自信にあふれた姿に見えるだろうか。

○月×日——今日は朝から雪が降っている。店まで電車にしようかな、と思った

んだけど、やっぱりいつものようにバイクで来てしまった。大通りはなんともなかったけれど、裏通りに入るとしつかり雪が積もっている。ブレーキングには特に慎重に、ゆっくりと走る。

昼間になると、さらに雪は強くなり、もうそこら一面が白一色。これは、もうお客さんは来ないな、と思っていたら郵便局の人がバイクを押しやって来た。フロントタイヤがパンクしていたので、修理しながら話を聞いたら、うちの店に来る前に2軒ほどバイク屋を訪れたけれど閉まっていたらしい。ここが開いててホントに助かった、とうれしそうに感謝された。少しエア圧を低めに引き渡すと「まだひと回りしなきゃね」と言いながら出ていった。

今朝、ポクも雪道を少し走ってきたから、その大変さがよくわかる。無事に帰りついてほしいものだ。ポクらは雪がイヤなら乗らずに済むけど、業務でバイクに乗る人はそうはいかない。ホント、ご苦労さまです。

○月×日——この間、FZR400RRを買ったお客さんが1000km点検のため来店。まだ一カ月もたっていないのに、この寒中をガンバって走ったんだなあと感心してしまう。よほど気に入ってくれたらしい。愛車の話をする時もすごく楽しそうだ。こちらも点検するのに気が合入る。ひと通りの箇所と、お客さんの気づいた点を合わせてチェックしてアドバイス。すこく熱心に聞いてくれる。こんな時のお客さんの表情がとても好きだ。

AMAスーパークロス・キック・オフ!!

YZ250 & デイモン・ブラッドショーがアナハイムを制す



1月27日、カリフォルニアのアナハイムスタジアムにおいて、シリーズ全18戦で争われるAMAスーパークロス選手権がスタートしました。アナハイムを制す者は、シリーズをも制すと言われるほど重要なこの開幕戦で、ヤマハのエース、'89スーパークロス東部125ccチャンプのD・ブラッドショーが、250cc初勝利を飾り、幸先良いスタートを切りました。

レースは125西部チャンプ、J・マティアセビッチのホールショットでスタートしますが、ブラッドショーがすぐにかわします。その後、トップの座を一時ゆずりますが、激しいチャージで再びレースをリード。マティアセビッチにかわり2位に上がった世界GP250チャンプ、J・M・バイルの追撃もあつさりかわす、堂々の優勝でした。

D・ブラッドショーはジャパンスーパークロス大阪大会で連勝するなど、日本のファンにも馴染み深い選手。この弱冠17歳の天才ライダーの今後の活躍に、どうぞご期待ください。

またブラッドショーは続く第2戦ヒューストン大会でも圧勝し、開幕2連勝。他を圧倒する速さでシリーズチャンプを目指しています。



トータルバランスの高さに 絶賛の声! TZR250試乗会



並列2気筒・後方排気システムという斬新なエンジンレイアウトが特徴的なヤマハTZR250。'90モデルは、さらに倒立フロントフォークを採用し、各部に渡って改良が重ねられた自信の2ストロークスポーツバイクです。

そのプレス向け試乗会が、2月3日静岡県袋井のヤマハコースで33媒体、約90名のマスコミ関係者を迎えて行なわれました。試乗車はスタンダード仕様車とSP仕様車の2モデル。残念ながら、午後から雨となるコンディションでしたが、全員熱心にテストランをくり返し、期待の大きさが感じられました。

評判はもちろん上々。「どんなに振り回しても、ピタッと安定したハンドリング」、「ストレスなく回り、2ストらしさのあるエンジン」、「雨の中でも安心して走行を楽しめる」などのコメントがポンポン飛び出していました。ニューTZR250が店頭を飾る日が楽しみです。

好評に伝えて今年も盛大に開催 北海道のY.E.S.S.新年会

昨年初めて開催され、600名もの参加者を集めた「北海道Y.E.S.S. ニューイヤーズミーティング」が今年も1月21日、札幌テルメを会場に賑やかに開催されました。

平忠彦、藤原儀彦両選手をゲストに迎えて、会場は春を待ちきれないスタッフたちでぎっしり。チャリティオークションや大抽選会で大変な盛り上がりを見せました。特に、平選手が実際に使用した手袋やブーツは大人気。一瞬、会場内が騒然となるほどでした。

また、「Y.E.S.S.スノモ&スキーツアー」で北海道を訪れていたスタッフたちも、スノモビルランを楽し

んだあとで合流し、一緒にパーティーを楽しんでいました。

バイクに乗れるシーズンはもう少し先ですが、北海道Y.E.S.S.スタッフは今年も元気にあふれています!



雪の中でも Y.E.S.S.は元気満々! 長野『Y.E.S.S.スノーフェスタ』



今年4年目を迎え、すっかり長野の恒例イベントとして定着してしまっただ「Y.E.S.S.スノーフェスタ」。当日は約80名のスタッフが集まり、すばらしい好天のもとで大いに盛り上がりました。

特に、初級クラスと中級クラスに分かれてのスノモビル試乗会では「オフロードレースのためのトレーニングにいいね」など大好評。雪の中の宝探しやパーベキュー大会とともに人気メニューのひとつとなりそうです。

冬はどうしても部屋にこもりがちになりますが、こんなイベントがたくさんあれば、もっと冬を楽しむことができるでしょうね。

ニューモデル試乗が大人気! Y.E.S.S.えんじょいサーキットレース



2月4日、茨城県・筑波サーキットを舞台に、Y.E.S.S.東京ショップ会主催による「Y.E.S.S.えんじょいサーキットレース筑波選手権」が、1250名の参加者を集めて開催されました。当日は、先日降った雪がコース脇に残るやや肌寒いコンディションでしたが、SDRカップ、TZR125SPレースなどを開催。シーズン開幕にふさわしい、明るい雰囲気が出ていました。

さらに、もうひとつ人気を集めたのはヤマハ'90ニューモデル試乗会。FZR400RR/SP、FZR250R、TZR250/SP、SRX400/600の7機種がズラリ揃い、1周2045mのコースをインストラクターの先導に従ってテストラップを行いました。中には全機種を試す人もいるなど、レースそのものより注目度は高いくらい。

また、ゲストに平忠彦、片山信二、本間利彦、加藤信吾というワイクスライダーが顔を揃え、餅つき大会やサイン会など催し物も盛りだくさん。Y.E.S.S.スタッフのみなさんにとつて、大変豪華な春一番イベントとなったようです。

好調のレーシングカート No.1販売店を表彰!

モータースポーツの中で最も身近に始められるカテゴリーとして、ここ数年大変な注目を集めているレーシングカート。販売台数も年々伸び続けていますが、中でも埼玉県鴻巣市のPRKCバドックさんは、'88年に引続き'89年も全国ナンバーワンの販売実績を上げました。

そこで、2月9日にはヤマハ東京本店の社長室において、その業績をたたえる表彰式が行われました。PRKCバドック・下山修社長には、ヤマハ東京本店社長より感謝状と記念品、カップが贈呈されています。今後とも一層の努力で、さらなるご発展を期待したいですね。



名物ご主人が選んだ 本物バイク『VMAX1200』

清水港の名物は、昔次郎長、今すえひろりと、時のグルメが語るほど有名なものが、上等のマグロずしの味で人気を集める静岡県清水市の「末廣館」さんです。

獲った漁師の名前が解るほどに素性の確かな、選び抜かれた材料を使うというだけに、味を求める全国からのお客さんで店は大賑わい。また、身障者のお客さんにも本物の味を楽しんでもらおうと、毎年施設を訪ねるとつて、大変豪華な春一番イベントとなったようです。

されるほどです。

「全てに本物」がモットーという職人気質のご主人、望月栄次さんは、実は大のバイクファンでもあります。が、その望月さんが「遂に本物に出逢えた」と選んだバイクが2月1日に発売されたばかりの「VMAX1200」です。

「背筋がピツと伸びる感じ、ハンドルの切れ味もいいし、すしていえばトロの味わい」と、仕入れも愛車で出かけるほどの気に入ります。さつそうと清水の街を走っています。



S A L E S

C2大作戦のサイドステップ!

確実なフォローで大きな成果を!

'90年の新春一番から始まった、春商戦へ向けてのC2大作戦。ニューモデルのご案内、試乗会や展示会へのお誘いなど、お客さまへのアプローチは十分でしょうか。

いよいよ次は、ご来店されたお客さまをソノ気にさせて成約に結びつけるツメの時期。ニューモデルを魅力的に見せるホットスペースを設けたり、POPの使い方を工夫して、店内の雰囲気盛り上げましょう。

また、試乗会などを行なう場合、あらかじめ進行スケジュールを打ち合わせておき、せっかく来店されたお客さまを不用意に待たせ過ぎたりすることのないよう気をつけてください。しかし、その場ですぐ成約にいたるケースは少ないもの。二度目、

三度目の来店がしやすいよう、アフターフォローも大切ですよ。電話やDMで来店のお礼をするだけでも効果は大。

丹念なフォローを心がけ、より大きな成果をものにしてください。



S A F E T Y

2年目を迎えたナイスライド募金に今年も暖かいご協力を!

交通安全に対する関心が高まる中で、お客さまへの安全意識高揚、幅広いYESS活動のアピールを目的に、誰でも参加できる活動として、'89年から年間キャンペーンを行ったのが「YESSナイスライド募金」。

みなさんのご協力のもとに、昨年は713万5663円が集まり、(財日

本直導犬協会に贈ることができました。

また、社会的にも二輪業界をはじめ広く交通関連業界、マスコミ界からも高く評価され、YESSの認知度を高めることにも役立っているものです。今年も、昨年に引き続き2月10日から新たにスタート。告知

K A R T

'89ジャパンカートGDDが

白熱シーン満載のビデオに!

国内カート界の最高峰レースとして、毎年ハイレベルなバトルをみせてくれるジャパンカートグランプリ。昨年は11月17日〜19日の三日間、静岡県掛川市のつま恋国際カートコースで開催されましたが、このたびそのもようを収録したビデオ『'89第13回ジャパンカートグランプリ』が発売となりました。

内容は、メインレースのジャパングランプリからグレートFAカップ、SL全国大会、レディスカップまで、全てのレースシーンが生々しい迫力で収められているほか、パドックの表情や、ゲストで登場したフィードラー、鈴木亜久里選手の挨拶も交えて臨場感たっぷり。カートファンの



皆さまにぜひお勧めください。

●VHS方式・120分・4900円(消費税含む)・注文No.161603 詳しくは担当セールスマンへおたずねください。

S U G G O

滑りおさめは蔵王SUGGO! 『ワンダフル春スキーツアー』

なんといってもスキーはウインタースポーツの王様。今シーズン、お客さまとひと滑りを楽しまれたお店も多いことでしょう。そこで、今度はスポーツランドSUGGOをベースに春スキーで締めくくるプランはいかがですか。

蔵王でたっぷり滑ったら、レジャー施設がいっぱいのSUGGOでテニ

スやパーティなどアフタースキーを満喫。リゾート気分が楽しめる「ワンダフル春スキーツアー」をご紹介します。



ポスターやプレミアム用ステッカーなどを用意して、11月末まで募金を呼びかけていきますので、暖かいご理解とご協力をお願いします。



Y.E.S.S.

幅広い幅広く展開！ '90 Y.E.S.S. ステーションメン

全日本選手権レースやサマーフェスティバルなどのY.E.S.S. イベントですでおなじみのY.E.S.S.ステーション。Y.E.S.S.スタッフをはじめとする一般ライダーへのさまざまな情報発信基地として活躍しています。今年4tガルウイングタイプが、今年4tガルウイングタイプのステーションに変身、さらに多く

のツーリングイベント、フェスティバル、一般イベントへフィールドを広げ、より多目的な展開をはかります。現在、全体のスケジューリングは未定ですが、サーキットを中心とした一部が表のように決定しました。ぜひ多くのお客さまと一緒においでください。

3	11	MX 全日本①(関東)
	25	RR 日本GP(鈴鹿)
4	8	RR 全日本②(筑波)
	22	MX 全日本④(奈良)
5	29	RR 全日本④(西日本)
	13	RR 世界TT-FI(SUGO)
6	27	RR 全日本⑥(筑波)
	24	RR 全日本⑧(筑波)
7	15	MX 全日本⑧(北海道)
	29	RR 8時間耐久(鈴鹿)
8	5	RR 全日本⑩(FISCO)
	19	バイクの日
9	26	RR 世界スーパーバイク(SUGO)
	2	MX 全日本⑩(愛媛)
10	16	TR 全日本⑥(長野)
	7	RR TBCビッグロード(SUGO)
11	28	RR MFJ・GP(筑波)
	4	MX 全日本⑬(熊本)

期間 / 3月9日(金)〜11日(日)
3月16日(金)〜18日(日)
参加費 / バスコース(東京発)
30,800円
新幹線コース(上野発)
35,800円
現地参加コース
20,800円

※2泊3食、交通費(現地参加除く)、リフト券(2日分)、パーティ費、旅行傷害保険料を含みます。

A.D.

'90年2月のヤマハ提供番組

ONAN・YOLL

海と陸、2つのフィールドを舞台に展開するすばらしいヤマハワールドを、スポーツマインドたっぷりみなさまにお届けする話題性豊かな番組です。さまざまなカメラワークを駆使した美しい映像と、選び抜かれたBGMで、くつろぎのひとつをお楽しみください。

- ▼3月3日(バイク編)
- 「冬に挑むノ雪中ツーリング」
- ▼3月10日(マリリン編)
- 「秋山武史のマリンライフ」
- ▼3月17日(マリリン編)(予定)
- 「モーターボートの未来形を探る」
- 東京国際ポートショー
- ▼3月24日(バイク編)
- 「カートの昂ぶる」
- ▼3月31日(バイク編)
- 「57歳・バイクの青春」

詳しくはSUGO東京営業所(03-5755-4771)までお問い合わせください。



※一部地域では放送日が異なります。テレビ北海道、テレビ東京、テレビ大阪、テレビ愛知、テレビせとうち、静岡放送/毎週日曜日10時30分から10時45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/毎週日曜日24時35分から24時50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

世界各国で精力的に活動が続いている劔ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教室」そこで育った世界の子どもたちによる自作自演コンサートの模様をお届けします。日曜の朝をすがすがしく彩る純粋な音楽の響きをゆつくりとお楽しみください。

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。

S E R V I C E

サービス設備の充実に
スプリングセールをご利用ください。

サービス力をアップするには、サービス設備の充実が欠かせません。そこでヤマハは、さまざまな工具や設備機器の斡旋販売を行なう恒例の「ヤマハスプリングセール」を4月15日まで実施しています。

今回は、従来の省力化機器に加え、ビットイン、メカニックスキットなど、お客さまに技術力をアピールするショーアップにお役立てください。

もちろん、価格もお求めやすい特別価格に設定。ぜひこのチャンスをお見逃しなくご利用ください。

また、サービスマンの技術力養成のための「YTS講習会」も合わせてご利用いただき、トータルなサービス力アップにお役立てください。

●YTSヤマハ二輪車整備士講習会日程

会場	月	3月
北海道ヤマハ		
ヤマハ東北		
研修センター 東京	B	4M 2M 6-8 15-17 26-28
研修センター (ヤマハ中部)	B	6-8
研修センター 神戸	2M 4M B	14-16 21-23 27-29
ヤマハ中国	2M 4M B	1-3 5-7 20-22 (広島)
ヤマハ四国		
研修センター 福岡	B	6-8

B・・・ベシック 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および中止をする場合がありますので、ご了承ください。

●斡旋商品の一例



●エンジンタコメーター
(斡旋価格13,900円)
測定機能は2サイクルが1-4気筒、4サイクルが1-8気筒。コンパクトなポケットサイズ。



●デジタルマルチテスター
(斡旋価格7,100円)
オートからワンタッチでマニュアルに切換えるレンジホルドスイッチ、測定値の記録に便利なデータホルドスイッチ付き。



●KTCミラーツールセット
(斡旋価格115,000円)
高精度と扱いやすさを両立させたKTCミラーツール。(60点セット)



●ツールケース (上段)
(斡旋価格24,850円)
●ツールワゴン (下段)
(斡旋価格47,950円)
ツールワゴンの上に、ツールケースを乗せてピッタリ組める大型ツール収納ボックス。ケース=H330×W570×D250mm ワゴン=H808×W580×D450mm



●PROTO 2輪車用
ツールキット
(斡旋価格99,800円)
世界グランプリのレースメカニクスなどにも愛用されるプロトのツールを55点に充実させてセット。



●マルチコンビバイス
(No. 2125/斡旋価格 22000円)
パイプバイスとして、あるいは異形ワークの締め付けなど6つの用途をもつ万能バイス。

バッテリーカバー取付けには
L型トルクレンチを!

2月1日発売のニューJOGから、バッテリーカバー取付けビスが、ブラスクリューからトルクスクリューに変更されています。カバーの脱着にL型トルクレンチ(T-25)をご利用い

ただくと便利です。

■部品No./90890105258
メーカー希望小売価格/320円
ご注文/ヤマハ特約店またはヤマハ販売会社部品課まで

PARTS

見やすい画面、見積り機能充実！
さらに進化したDRESSテレホン

『DATA POP』新登場

データポップ
日頃、お店の部品用品受発注で大活躍している「DRESSテレホン」に、より扱いやすく機能アップを施したニュータイプ「DATA POP」が加わりました。見やすく、わかりやすいカラー表示画面を採用し、見積り、発注機能をさらに充実させているのが特長です。業務の効率化に、お客さまへのサービスアップにぜひご利用ください。



メリットいろいろ カラー表示画面

まず見やすいことが最大のポイントとなるカラー画面は、伝票イメージの入力フォーマット。さらに、1画面に9件、最大4ページまでインプットが可能となり、さらに探したい項目もひと目で見つけることができます。

また、画面で順次操作方法を表示しますから、初めて操作する人でも大丈夫。一層扱いやすくなりました。

YAMAHA 見積り

89/11/01 16:35
PAGE 1/3
1802-82281

品番	数量	品名	1個単価	数量	金額	仕入単価	仕入金額
1	10	7551	480	10	4800	480	4800
2	10	7552	570	10	5700	570	5700
3	10	7553	1150	10	11500	1150	11500
4	10	7554	1150	10	11500	1150	11500
5	10	7555	470	10	4700	4680	4680
6	10	7556	470	10	4700	4680	4680
7	10	7557	1780	10	17800	1780	17800
8	10	7558	65	10	650	175	1750
9	10	7559	2120	10	21200	2120	21200

YAMAHA 在庫問合せ

89/11/01 16:35
PAGE 1/3
1802-82281

品番	数量	品名	1個単価	数量	金額	仕入単価	仕入金額
1	10	7551	480	10	4800	480	4800
2	10	7552	570	10	5700	570	5700
3	10	7553	1150	10	11500	1150	11500
4	10	7554	1150	10	11500	1150	11500
5	10	7555	470	10	4700	4680	4680
6	10	7556	470	10	4700	4680	4680
7	10	7557	1780	10	17800	1780	17800
8	10	7558	65	10	650	175	1750
9	10	7559	2120	10	21200	2120	21200

商談に威力を発揮！ 便利で素早い見積り機能

リアルタイムで見積り内容をカラー画面に表示。修正、変更も思いのままです。結果はすぐに見積書としてプリントアウトしお客さまへお渡しできるほか、フロップピーに登録しておけばいつでもすぐ検索、修正、再見積りが可能。見積りから発注へと作業を進める際は、再インプットする手間も必要ありません。また、注文データをストックしておいて、空いた時間にまとめて発注できる。まとめ発注機能もついています。

YAMAHA オンライン発注

89/11/01 16:35
PAGE 1/3
1802-82281

品番	数量	品名	1個単価	数量	金額	仕入単価	仕入金額
1	10	7551	480	10	4800	480	4800
2	10	7552	570	10	5700	570	5700
3	10	7553	1150	10	11500	1150	11500
4	10	7554	1150	10	11500	1150	11500
5	10	7555	470	10	4700	4680	4680
6	10	7556	470	10	4700	4680	4680
7	10	7557	1780	10	17800	1780	17800
8	10	7558	65	10	650	175	1750
9	10	7559	2120	10	21200	2120	21200



スプリング・ハズ・カム! ナイスライドをよろしく。

長い冬もそろそろ終りを告げ、日増しに春らしさを感じるこの頃、街でも再びライダーの姿を多く見かけるようになりました。この中でも目につくのは、昼間点灯車の増加。昨年秋季ごろ、(株)日本自動車工業会がまとめたデータでも宮城、広島、熊本などの各県で昼間点灯率がアップしつつあることがわかります。ライダー自身にも安全運転への意欲がかなり強まってきたと言えるでしょう。

こうした傾向は、みなさんのご協力とヤマハをはじめ二輪業界全体で取り組んできたさまざまな安全普及活動の成果でもあります。そこでヤマハは、今年もナイスライディングの心をさらに多くのライダーに浸透させていくため、昨年同様、『YES S ナイスライドキャンペーン』を引き続き実施していく予定です。

まずその第一歩となるのが、2月10日からすでに始まっている『ナイスライド募金』。二存じのように、目の不自由な人々に大切なパートナーである盲導犬を贈る協力をすることで、ライダーひとりひとりに社会の一員である意識を持ってもらうことが目的です。

このほかに、『セーフティスローガン募集』や『不正改造防止キャンペーン』などがあげられますが、本来これらは、単純に活動に参加してもらうだけでなく、なぜそうするのか、しなければならぬ



のかをライダーひとりひとりが考え、交通社会の、あるいは一般社会に生活するオトナとして自覚するきっかけを作るものなのです。

アクシデントの経験がある人は、身を持って安全運転の必要性を知ることができませんが、できる限り、そういうつらい経験をせずに済むのが一番。そのためは、自分で考えて理解してもらおうのが最も効果的な手段です。

しかし、そこまでの呼びかけは、毎日お客さまと直接コミュニケーションをとっている販売店のみなさんご協力があれば不可能に近いことです。日頃から地道な安全運転普及活動をきっかけにして、ぜひもう一歩深いご指導をお願いします。

静かにやさしく、いい運転。

見る・見られる・いい運転
バイクは昼間もライト・オン!
I'm here.

幅広いお客さまに応える 変幻自在のフリースペース

YSP木更津/平野真也社長
 千葉県木更津市桜井佐久間83-1 ☎0438-36-8418



オープンスペースを
 広くとった店舗外観

多様化するお客さまの傾向に合わせ、バイクショップにも店づくりや活動に、さまざまな変化が求められています。こうした中で幅広いお客さまに応えるため

に、独自のアイデアでお店をショーアップする「YSP木更津」さん。ショールームから広がったお店の変化は、今後、活動の幅をも広げそうです。



平野社長(右)とスタッフのみなさん



フリースペースは仕切り板によって、表裏の2ブロックに分けられている

シヨールームが まるごとフリースペース

首都圏へのベッドタウンとして人口増の著しい君津市と、商業地である木更津市街を結ぶ国道127号線沿いに立地する『YSP木更津』さん。交通量の多い道路に面しているだけに、車中から見えるお店の顔には特に気を遣われているようです。

「オープンスペースには、道路から見やすいようにヤマハの全モデルを展示しています。そのせいか、四輪で来る飛び込みのお客さんも結構いますね。それにオープンスペースに車両を出してしまっているぶん、2坪のシヨールームが自由に使えるようになったのも利点です」

オープン展示によって生まれたシヨールームのフリースペースは、現在ニューモデルのディスプレイに使われていますが、この空間の有効的な使い方が『YSP木更津』さんの特徴でもあります。

「お客さんに目で楽しんでもらうために、毎月ディスプレイを変えています。大きく分けると1〜5月までがニューモデルの展示、その後はソフトをテーマに空間の演出をしています。」

たとえばマリンスポーツというテーマであれば、マリッジジェットを中心にスキューバダイビングの道具を展示したり、キャンプというテーマであれば、セローとテントをディスプレイするというような感じですね。いつも新鮮なイメージを追いかけているためか、お客さんにも好評ですね」

6月以降、ホットスペースをソフトに振るのは、表通りへのアピールのため。

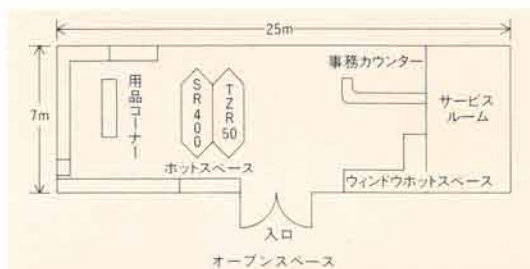
お客さま用のコミュニティ・スペース。白いテーブルとイスがリゾート地の風景を演出



フリースペースの自由度を高めるために、コーナーに設けられた商談カウンター



ウィンドーに面したホットスペースには、ニューモデルを展示



《お店のデータ》

- オープン：'87年4月にオープン
- 店舗規模：敷地面積140坪、店舗面積36坪（ショールーム24坪、サービス12坪）、オープンスペース60坪、その他保管&パーキング
- 展示台数：45台（店内4台）
- 立地：国道127号線から16号線への分岐点に立地、周囲は住宅地
- 商圏：木更津市を中心に南へ君津、富津市と広がり、タテに長い30km

- の商圏を持つ
- 客層：20～30才前後の予備校生と社会人ヤング独身が中心
- Y.E.S.S.会員：90名
- クラブ：なし（今年新しいクラブを作る予定あり）
- 告知活動：タウン誌「房総ファミリア」に広告を毎月1回載せている
- 営業：年中無休（盆、正月を除く）午前10:00～午後7:00
- スタッフ：5名



楽しんでいる人が多いようです」
 こうした考えから平野社長が企画したのが、「YES S YSP木更津スポーツアー」マリンジェット体験やテニストーナメントが、今年の年間スケジュールに組み込まれています。

「もちろん遊び方もキレイになっていまして、決して泥だらけになったりしません。バイク命というタイプもいなくなりましたし、スポーツレジャーを幅広く楽しんでいる人が多いようです」
 平野社長が毎日の掃除に長い時間を費やすのは、お客さまの傾向をこのようにとらえているからです。

「朝シャンという言葉が少し前にハヤリましたけど、いまの若いお客さんは驚くほどキレイ好きなんですよね。女の口は もちろん、男性のお客さんにもその傾向が見られます」

ヤングの傾向に合わせ スポーツレジャーにチャレンジ

バイクに乗らない人に対しても、活発な店という印象を投げ掛けています。

