

ヤマハニュース1

YAMAHA NEWS NO.343 1992

新春特集●PART 1 変化するバイクショップの第一回巻

入りやすいお店・入りづらいお店

新春特集●PART 2 ショップオーナーインタビュー

これからのバイクショップ考

NEW MODEL●群衆ヤマハモーターサイクル

'92 TZR250R・SP/JOG・JOG-Z

ヤマハメイトシリーズ



新春特集

PARTY① 気になるバイクショップの第一印象

1999年を迎え、新たな目標に向かってのアクセルは、すでに全開のことと思います。
ヤマハニューズ新年号の特集は、これからの販売店活動へのヒントを多くいただきました。

いま、店頭活動は、密接なお客さまとの信頼関係の構築はもちろんのこと、
サービス力充実、シヨップクリーニングアップなど、より一層の質的向上が求められています。

そこで特集の第一部では、バイクシヨップに対して一般の人々はどんな印象を抱いているのか
街の声を拾ってみました。また第二部では、販売店さまにお集まり願ひ、
これからの販売店の役割について語り合っていました。

入りづらいお店



入りやすいお店。

PART ① 気になるバイクショップの第一印象
入りやすいお店・入りづらいお店

これからは心の時代「売り屋」でなく「先輩」であってほしい

遠藤満夫さん(45歳)

新聞記者

最近のバイクショップは、若者たちの気をどう魅きつけるか、そればかりが店づくりのテーマになっているような気がするね。そのせいか、ファミリーレストランみたいなマニュアル具さを感じる。

ショップのおやしさんは「売り屋」

じゃダメ。いつまでもバイク乗り先輩であってほしい。そういう意識を持つてお客に接することが、店の個性化にもつながるんだと思う。

バイクは本来パーソナルで人間的な乗り物なんだから、お客に合わせたコミュニケーションができるはず。

お客の体格や技量に見合ったバイク

を売る、それくらいこだわってもいいと思っている。

ファッション性だけを追う時代はもう終わり。これからは心の時代なんだから…。



バイクショップは飲み屋と一緒!?

鈴木孝之さん(24歳)

会社員

いま乗っているバイクは近所のお店で買ったんです。子供のころから知り合いだったこともあって出入りしやすかったですよ。

ただ、不意のトラブルで、別のお店に入ったんだけど、常連客が店先でたむろして入りづらかった。私はよそ者として疎外感みたいなものを感じたんです。そういう点で、バイクショップって飲み屋と同じだって、改めて思いました。確かにショップにとっては、常連客はなくてはならない存在ですから、できればそういうサロンのようなスペースと、商品を展示しているスペースをきっちり別けてほしい。実際サロンのなスペースを確保しているお店も知っていますが、中途半端って感じですね。フラットに入って、商品に触ったりできるお店がまだ少ないな。目的がないと、どうも入りづらいんですよ。



オタク的な趣味の世界

宗田純一さん(44歳)

会社役員

常連客、しかも若者がたむろしている店——これが私のバイクショップの第一印象ですね。当然、入りづらいところがあって最初は入りづらかったんです。専門店なので同じメーカーのバイクに乗っているという仲間意識もできたのが、最近は気軽に入りに入っていますけどね。そういう点では、いい意味でも悪い意味でもオタク的な趣味の世界ですね。

最近、暇がなくなっていて、バイク仲間とは普通の喫茶店とか、家で会うことが多いんです。バイクショップも、ぜひ喫茶室を作ってもらいたいもんです。自分がお付き合っているお店を自慢したい気持ちがあるんですよ。



話題車の展示方法にもうひと工夫を!

井沢福仁さん(24歳)自動車販売会社営業マン

バイクショップというのは「内輪」という表現がピッタリだと思うんです。常連になってしまえばこれほど居心地のいいところはない、という面と、そのために他人がちよっと入り込めない面を持っているんじゃないかな。

同じ販売店という立場から考えると、われわれの場合、お客さまの入りやすさというの、駐車場の出入りがしやすいかどうか、大きなポイントになります。バイクの場合は、それほど重要なポイント

トではないと思いますので、むしろ話題性のある商品をどう展示するかが大切だと思えますね。

スペースの問題もあるでしょうが、現行車種とニューモデルを一緒にお店の前に並べてしまうのは、人目はひくけれど、逆に店内への導入を難しくしているのではないのでしょうか。それと店員の教育、教育次第で、お客さまの足は遠のいたり近くなったりすると思えますね。

あんなに展示する必要はないのでは？

廣瀬鋼一さん(29歳)会社員

狭い歩道にハミ出してまでバイクを展示しているお店、ありますよね。あれはマイナスイメージですよ。歩行者にしてみれば、迷惑このうえないですね。かりに誰かがつまずいたりしたら責任問題になると思うな。同じモデルを数多く展示する発想から、少なくとも美しく見せる時代に來ていると思いますね。

一番いいモデルだけを

「どうだ」って展示するのは？

萩原千加子さん(30歳)看護婦

私自身は乗りませんが、以前、彼がバイクに乗っていたから、バイクショップにはすごく興味あります。

お店の人も頑固っぽそうだけど話しているうちに仲良くなるといって感じで、私は好きです。

でも、あのゴチャゴチャ感好きになれない。

そこで提案なんですが、一番いいヤツだけを「どうだ」って感じで展示すると、もっとスッキリすると思うな。マニアっぽくていいと思いますよ。



子供を抱いて入れない業種のひとつです

寺島ゆかりさん(28歳)主婦

大学生の時にスクーターに乗っていたんですけど、その時からほとんど行きませんでした。話題についていけなかったんです。

今ですか？ まったく別世界という感じになってしまいました。子供をダッコして入れない数少ない業種のひとつ、そんな印象です。きれいにはなっているんですけど、近よりづらいですね。

店のつくりや雰囲気に

「色気」を感じさせてくれるお店が少ない

吉岡一馬さん(45歳)コピーライター

多分に偏見があると思うけど、お店のつくりとか店内の雰囲気「色気」がないように思うんですよ。世の中の若い世代にウケている他業種のお店と較べると、根本的に違っているように見えてしかたがないんです。その違いはというと、ズバリ女の子ですね。バイクショップは、どちらかといえば男性客が中心でしょう。でも、女の子のいるところに必ず男はついてくるんです。

若い男の子が着飾ったり、六本木なんかで遊んだりするのも、必ず女の子と密接に関係してたりするわけですから、それと同じように、バイクショップの人にも着飾ったり、夜遊びをしたりして感性を発揮してほしいと思いますね。

なんといつてもお店の雰囲気が大事だと思う。もっと色気を発散させてほしいな。

PART② ショップオーナー座談会

これからのバイクショップ考

'92年、そしてこれからの販売店は旧態からの脱皮が求められています。特集第二部は流動はげしい首都圏で活動するショップオーナーのみなさんに、今後目指すべきバイクショップ像について話し合っていたいただきました。

これからのお店づくり
キーワードはハイセンス

YN 新年明けましておめでとうござ
います。また本日はお忙しいところお
集まりいただきまして、本当にありが
とうございます。

さて、今日みなさんにこうしてお集
まりいただいたのは、変わりゆく二輪
車販売業界の中で、いまバイクショッ
プが何を指して進んで行くべきなの
か、またその結果、業界はどう好転し
て行くのかという夢と予測をざっくば
らんに話していただいて、近未来のお
店づくりに役立てていただくという
わけです。今日はぜひ、おなかのあた
りに留まっているものを残さず出して
いただいて、活発な意見交換をお願い
します。

原 新年早々、こりや難かしい話にな
りそうですね。(笑)

津野 ソ連の崩壊にEC統合、世の中

が変わる中で、いまバイクショップが
何をすべきかということですね。年末
の特番みたいだ。(笑)

YN そのとおりです。まったく固い
テーマで恐縮なんです。それではま
ず、店舗づくりについて話していきま
しょうか。えーと原さんは確か……3
店舗経営されてるんですよね。

原 ええ、でも3店とも同じ場所です
よ。スクーター専門の店とスポーツバ
イクの店、それと大型車だけを扱う店
を同じ場所で開催してるんです。そうだ
なあ、ひとつの建物の中に毛色の違う
3店舗があると考えたらもうと分かり
やすいかな。

津野 それはまたどうして、なぜわざ
わざ3つに分けているんですか。

原 うん、ひとくちにバイクと言っ
ても、それぞれ車種や年代でお客様の
志向が全く違うでしょ。ファミリーゾ
ーンがあって、スポーツゾーンがあっ





バイクショップが企業として 認知される努力をもっともっとしなくては……原美光社長

て、それとまたオジサンゾーンがある
というようなね。

それを一緒にはできないと私は思う
んですよ。たとえば私がお客だったら
スクーターの専門店のようなところ
は入りづらいですからね。

梅内 なるほど。バイクのデパートと
いうか、パビリオンというか、そんな
複合店舗を目指してるわけですね。

原 それほど大袈裟なものでもないけ
ど、考えているのはそのとおりです。

スクーターは原サイクルに行けば何で
もあるぞ、隣に行けば国産スポーツが
揃ってるぞ、そのまた隣に行ったら大
型車もあるんだ、と言われるような店
を目指してるんです。

梅内 お客様さんはそんな店を望んで
るのかもしれないね。

原 いや、それは分かりませんが、私
にも。ただ若い人たちはオバちゃん
がスクーター直しに来る店には行きたく
ない、逆にオバちゃんたちは若い人た
ちの集まっている店には入りづら
いだろうということが、何となく分かるじ
やないですか。それにオジサンはオジ
サンで同年代の人たちと楽しんでいた
い、絶対みんな思ってることだと思
いますよ。

津野 いやあ、うちの店とは規模が違
いすぎななあ。

YN というのは？

津野 原さんのお店がデパートなら、
うちはもっと地域密着型というのかな
どちらかというと商店タイプなんです。
商圏もグッと狭いですし。

バイクショップを経営するうえで、
どんなお店が理想なのかと聞かれても
答えに困ってしまいますけど、少なく
ともうちのような形態では、もっと人
間性を売っていかなくてはいけないの
かなと、最近よく思うんです。

梅内 人間性というのはスタッフの？

津野 そうです。将来的にはもっとス
ポーツを売りたいのですが、現状では
スクーター中心の店ですから、何より
も安心感を売ることが一番喜ばれるん
じゃないかなと思ってるんです。

梅内 それはスポーツだって同じです
よ。安心感は最大の売りものですよ。

YN 梅内さんは理想の店舗というも
のを持ってるっしやいますか？

梅内 正直に言うと分からないんです。
ただ、汚ない店よりきれいな店の方が
いいに決まっていますから、店構えには
いまでも十分気を遣っていますけどね。
ディスプレイに試行錯誤してみたり、
店舗の展示方法を変えてみたりしてま
すけど、どれも一番いいのかとなると
まったく分からない。逆に教えてはし
いてくれ。

YN そのあたりどうですか、原さん。
原 店舗についてですか？ そうです
ね、参考になるか分かりませんが、
うちはいまの店舗を平成元年に建てた
んです。その時、ショールームの内装
だけをまったくバイクに関係ない方
にお願いしたんですよ。主にシテイホテ
ルの内装をしているインテリアデザイ
ナーなんですけどね。

原 いつも行ってるガソリンスタンド

PART② ショップオーナー座談会
これからのバイクショップ考

がすごくセンス良く改装されてきてね
「これのデザインをやった方を紹介し
てください」とお願いしたんです。そ
の方に一切任せて、僕がお願いしたこ
とと言ったら蛍光灯を使わないことと
、そうだなあ、グレーを基調にしたいと
いうことぐらいでしたね。

YN 結果的に二輪車業界を知らない
方に依頼して、いかがでしたか？ お
客さんの反応とか。

原 僕自信は満足してまして、お客さ
んの評判もいい。ただ少し冷たいイメ
ージがあるかもしれません。でもそれ
がいいという声もありますから……。

津野 店構えが変わって、何か商
売も変わりましたか？

原 ええ。これは最初からの狙いでも
あったんですけども、値引きの強要
をされなくなりましたね。安いバイク
が欲しいなら、お客さんはうちには来

ないと思います。そんなイメージがで
きましたね。

梅内 それは素晴らしい。

原 それとね、店が変わって従業員も
変わった。僕も含めてスタッフ全員が、
店に負けないように精一杯伸びをす
るようになりました。ユニフォームを
きれいにしたり、接客態度が良くなっ
たり、みんなて高級感を出すように努
力してらんです。ちよつと無理したけ
ど、(改装を)思い切ってやって良かつ
たなと思ってます。

YN 店舗改装の成功例といった感じ
ですね。相乗効果でお店の質がグング
ン上がるというか……。

津野 相乗効果も出ている。

原 そのための資本投下したからね。
YN 店舗美化という点では梅内さん
も同じテーマに取り組まれているとい
うことですけど、具体的にはどのよう



梅内 一社長(43歳)

YSP千葉北(千葉市)・YSP船橋東(千葉県船橋市)
●千葉店は半径約3kmの商圏内いくつかの住宅街を
控え、社会人、主婦、学生などのスクーター需要が強い。
船橋店は、学生アパートが多く、ややスポーツ車
需要が高い。●サービス力を第1と考え、社長はY T
Sドクター、店長とサービスマンがマスター資格を取
得。認証工場の申請も検討中で、ヤマハのサービス部
門に負けない質の向上が目標。



な試みをされてるんですか？

梅内 現在の店ではなかなか難かしい
ですから、まずは身近なところから手
をつけていこうと。展示台とかスポッ
トライトなんかを充実させて、もつと
演出に力を入れて行きたいと思ってい
ます。

いまはですね、展示車両を大人の商
品と言いますが、少しシックな商品を
店の顔として置くようにしています。

これからの流れがそちらに向くよう
な気がしますし、店のイメージづくり
もしやすいということですね。

YN 接客スペースについてはいかが
ですか？

梅内 それについてもこれから進めたい
と思ってるんですが、常連客の談話
スペースや商談のための場所、それと
修理待ちのお客さんが静かに本でも読
めるようなスペースも確保したいです



原 美光社長(43歳)

原サイクル(埼玉県越谷市)

●上野から埼玉県北部へ抜ける旧日光街道沿いに店が
あり、スクーター、スポーツ、外車のそれぞれ専門ス
ペースを設けている。商圏は街道沿いの北部より3
~5kmほど。●ファミリーバイクからスタートした
だけに、スクーターの需要が多いが、現在はスポーツ車
拡販に注力する。定期ツーリングなどイベント活動は
活発で、サービス力も高く、総合力の点でバランスの
よい店づくりが特徴。

ね。

津野 それは私も強く思います。うち
なんか特に店が20坪足らずしかありま
せんから、10人も常連さんが集まると
商談する場所さえなくなっちゃうんで
す。一応サービスマンだけはパーテー
ションで仕切ってるんですけども、
それでもなかなか、ね。

梅内 そう。理想としては機能してスベ
ースを分けられるのがいいんだろうけ
ど、限られてるからね、店が。

YN なるほど。ところで原サイクル
さんが目指すのは、どのような店舗な
んでしょう。

原 そうですね。仮りにうちのお客さ
んがツーリングに行ったとしますよね
その帰りにちよつと寄れて、一日のみ
やげ話もできるサロンの要素が持た
せられたらいいね。現状ではね、み
んな行き場所ないからファミリーレス



集客面で、収益面でこれからの販売店は テクニカルサービス力が不可欠だ……梅内一社長

トランに行ってるわけですよ。そのあたりをうちでフォローして、できれば食事もできるようなになればいいな。理想ですけど、そんな店があったら僕だって行きますよ。

技術・サービスが 問われる時代

YN 店舗を近代的に改装したり、従業員さんの質を高めたりするためには、それ相応の負担がお店にかかってきますよね。そうすると、スキルアップのためにはますます高い収益性の確保が大きなテーマになると思うんですが、そのあたり津野さんはどう考えていますか？

津野 収益性ですか？ そうです。ねえ現状で考えられるのはそのひとつ手前の集客の部分だと思います。先程の話に戻りますけど、店頭店内の演出を高めたり、広告の打ち方を効率化したり、まずそうした地道な活動で、落ち込みはじめた需要を店頭呼び戻さないと、YN たとえば？



津野都一社長(34歳)

YOU SHOP TO1(東京都調布市)

●YSP三鷹より独立して8年目。昔からの住宅街にあって、客層は学生から社会人、主婦層まで幅広い。地域密着型の商売を展開している。●ファミリー的な雰囲気、お客さまと家族ぐるみの付き合いをめざしているが、今後はアグリ層へのスポーツ車販売をはかるため、「遊び」の充実に力を入れる。

津野 たとえば、古い話だし適切かどうかは分かりませんが、以前うちで力を入れていたミニバイクレース。あの頃は店に活気もありましたし、何よりお客さん自身が心からバイクって楽しいものだと思ってくれました。面白いと思ったお客さんが、また新しいお客さんを連れてきてくれて売り上げも伸びた。

この先ミニバイクレースかどうかはともかく、そうしたバイクの魅力が再発見できるような仕掛けをつくってあげるのが先決なのかな、と。

梅内 そうですね。現状ではレーサーレプリカブームというバブルが崩壊してしまっただけですから、正直言うとレースという切り口はないのかなと思いますけど、それにしても津野さんがおっしゃったバイクの素晴らしさを再発見できるような試みを、メーカーも販売店もしなくてはいけない時期に来てるんじゃないかと。絶対。

原 具体的に言ううと？

PART② ショップオーナー座談会
これからのバイクショップ考

梅内 現実的なところで、バイクならではのスポーツ感とか爽快感を見せたいのが一番だと思うんですよ。

Y N デバイジョンのビデオありますよね、うちではあれ、昔の55mphのビデオとつなぎ合わせて、2時間店内で流しっぱなしにしてるんですよ。自分で言うのも何ですけど、あれは見るだけでバイクの素晴らしさが感じられると思います。

原 なるほど、それはいいかもね。

Y N 店内だけで流してるとは、梅内 そうなんです。いまのところは、Y N そのビデオ、お店の外に向かって流すと面白そうですね。以前乗ってた方に再度火を付けたりするキッカケにもなるかもしれません。原さんはどう思われますか？

原 方法はいろいろあるでしょうけど、まず行動を起こすことが先決ですよ。リターン層を狙うもよし、新規の需要をつくり出すもよし。いまね、二輪車安全振興会越谷支部で、転んでも大丈夫なところ、つまりモーターサイクルパークのようなところを確保しようとしてるんですよ、行政にも働きかけて、まずは遊ばせて、好きにさせて、乗ってもらおう。いま僕らができる仕事はそんなところなんですよ。

梅内 うん、そのあたりは販売店の仕事だと思えます。みんな力を合わせて需要を取り戻す。この作業ができてい

いようでは、これから先生残り残っていませんよ。

Y N では、取り戻した需要を受け止める販売店さんとしては、これから先どのようなチャレンジがあるのでしょうか。津野さんいかがですか？

津野 いま自分で重要視してるのは、認証工場の問題ですね。やはり今後、スポーツの販売も増やしていきたいです。

梅内 そう、認証だけに限らず、これからは資格がものすごく重要な時代になると思います。資格は財産。もつとすれば私がいなくなつたあとに残す遺産だと思つて、まずは自分から、そして従業員にもどんどん取らせるつもりです。

Y N YTS制度なんかはいかがですか？

梅内 積極的にやっていますよ。私、がドクター取って、従業員3人がマスター。まず自分がやらないとついて来ないです。だからコンテストなんかでも、俺は出たから次お前だよと、毎年順番に出させてます。そうなるかとカッコ悪いことできなくなるから、彼らなりに準備してるみたいですね。

Y N サービスの資格はやはり集客力になりますか？

梅内 もちろんです。それに資格が意味を持たない業界なんて長くないですよ。



Y N 先程津野さんの方から告知、広告の効率化という話がありましたが、そのあたりはいかがですか？

梅内 その件、特にDMなどのものになる顧客データ管理については自信があるんですが、うちはオリジナルのコンピュータベースを持っていて、過去2年間の修理実績や購入実績が一目で検索できるようにしてるんですよ。

津野 何で2年で切ってるんですか？

梅内 それなんですけど、いくら来店頻度が少なくても2年に1回くらいは来るでしょう、乗ってる人なら。で、2年間来てない人はもう乗ってないか、または引越してしまつたものとしてDMやなんかを打たないんです。効率を良くするために。

原 データのメンテナンスも大変ではないですか？

梅内 ええ、基本的には、サービスマンが書いた修理伝票をコンピュータにインプットしてありますからそれほどでもないんですけど、伝票をそのままファイルしておいたら膨大な量になってしまいますよね。それではメンテナンスが検索もできない。

津野 さすがですね。

梅内 パーツの供給にしてもそう。四輪を販売するところがディーラーで、バイク販売するところがバイク屋と呼ばれるのはおかしいと。そんなところからやりたいなと思ってるんですよ。

足並み揃えて「カッコいい」バイク社会を

Y N そろそろテーマの核心に迫りたいと思うのですが、いまの二輪車業界、これからの二輪車業界、どうなっていくのでしょうか？ またどう動くべきなのでしょう、原さん。

原 四輪車業界、自転車業界と比較しても、ずいぶん遅れてしまつたというのが正直なところですよ。また業種自体が企業として認知されてないようなところがありますよね、税務所やなんかでも。

津野 そうですね、恥ずかしいことです。原 でもこれからはそんなことじゃ通用しないですよ。販売店同士はライバルですけど、今日のようにみんな足並み揃えて話したり、前に進んだりして行かないとね。できない人たちと同じように見られると、業界は進歩しない。

梅内 うちはこのレベルまで店を高めるから、みんなもやってくさいよとね。

Y N 戦略という部分ではいかがですか？

梅内 社会的な認知のある中年層がバイクに乗れる社会づくりというのかな、業界づくりというのかな、そのあたりがターゲットになるかもしれません。

津野 そう、危険な危険だ、だけじゃ発



展しない。

原 僕もまったく同じです。これは以前から考えていたことですけれども、団地やなんか狭いところに住んでいるお父さんがストレス解消でバイクに乗る、こんなことをサポートできる体制を早くつくりたい。

津野 具体的には？

原 モーターサイクルプールとても言

うのかな、クルーザーみたいな感覚でバイクを店で預かってやる。もちろん有料で。乗るたびにメンテナンスまで見てあげられたらいいですね。

津野 北海道は冬場やってくるらしいですけどね。

梅内 あとモトクロッサーとかも。

YN しかし、たとえばスキーであるとかダイビングとか、楽器でもそうなら

安心感を売るお店。そのためにも 認証工場を持つことが目標！……津野都一社長

んですけど、楽しいことをたくさん知って、いまの人たちに、あえて再びモーターサイクルというのは難かしいんじゃないですかね。

梅内 いや、そんなことはないと思う。男の子なら乗り物を嫌いな人はいないでしょ。小さい頃からレーサーやパイロットに憧れていて、それは大人になっても変わらない。ただ、パイロットは社会的ですけれども、現状でバイク乗りはそうじゃない。

原 ヨーロッパがいい例ですよ。アルテシアやデイパージョンがすごく売れているそうじゃないですか。成熟したバイク環境だからああしたモデルが売れると思うんです。50歳、60歳になってもバイクに乗れる社会というか……。

梅内 それと、それらを支える販売店のテクニカルサービス力も不可欠ですね。安心感を与えないと人はついてこないですから。

原 結局はバイクに乗ってカッコいいという状況をつくっていくことが大切なんです。ヨーロッパの市場はそれが完成されているからだと思います。

津野 バイクもそうだし、店も同じですよ。店自体もカッコよくならないと、いくら商品がカッコよくてもダメですよ。

原 そう、まるで夢みたいな話だけど若い人たちが働きたくなるような店をつくりたいね。「働かせてください」と店に来ても、「いまいっばいだから」と言えるような店にね。バイクに携わ

る仕事かステータスにならないと。

津野 他業種ではそうしたイメージチェンジが進んでますよね。

梅内 ええ、酒屋さんがリカーショップになるようなね。あれは地下にワインの貯蔵庫なんかを設けて、店頭をスッキリさせたからできたこと。いまだき家電屋さんでも修理の冷蔵庫を店の前に置いてあるなんてことないですからね。

YN そういう意味ではやはり原さんのおっしゃられた、カッコいいという言葉がキーワードになりそうですね。

原 そうですね。お客さんが夢を買ってくる店づくりというか、私たちとしても夢が売れるように体制をつくり上げていかないとね。

梅内 いまから始めて来年、そう平成5年くらいまでには形だけでもつくる気持ちでいきましょう。

YN 本日は本日はお忙しいところお集まりいただいて、ありがとうございます。ヤマハニュースもますますパワーアップしてまいりますので、ぜひ今後よろしく願います。



ホコリのたまりやすいヘルメットも、毎日ひとつずつ磨き上げる

アイデア拝見 Pint & Hint

店内美化

新年を迎えると、日本人なら誰でもフレッシュな気持ちになるものです。店内を整理整頓、さわやかなお店でお客さまを迎えましょう。

今月の達人

YOU SHOP B・S FUJII (大阪府八尾市)

藤井高子 奥さま(42歳)

整理整頓の秘訣は 不用品の「一掃処分」

小学校の頃から整理整頓は厳しく躾られてきたけれど、どうやらこの習慣ばかりは短期間で身につくものではないらしい。ましてや商品や人の出入りが激しいバイクショップで、整理された店舗を保つことは本当に大変な作業だと思ふ。

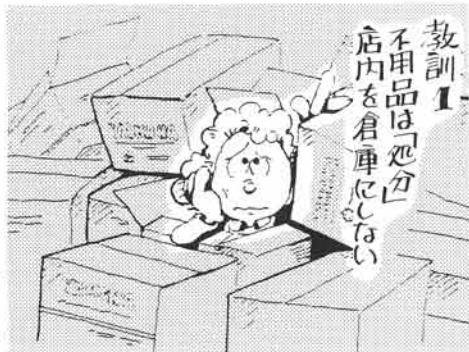
よく聞くのが「自分ではきれいにしているつもりでも、お客さんから見るとそうでもないようだ」という話。毎日お店にいる店主さんには見えない店舗の乱れが、きつとお客さまには見えてしまうのだろうか。

その点「YOU SHOP B・S FUJII」さんにはヤマハハニユースも何度となくおじやましているが、7年前のオープン以来、いつ覗いてみてもきれいに保たれた店舗に驚かされてしまう。それほど整理が行き届いているのだ。店内のディスプレイから日常の掃除、整頓作業までを担っている奥さまの藤井高子さんに聞いてみた。

「やっぱり一番大切なのは、お客さんの視線から店を見ようとする姿勢だと

思います。カウンターの前に座ってたら見えない汚れたって、グルリと店をまわるとたくさん出てくる」

「それと照明類ね、案外忘れがちなところですけど、一カ月も放っておくとひどく汚れています。雑巾でサッとふいてやると、それだけで店内が明るくなりますもん」



奥さまのノウハウはまだまたある。「とにかく必要のないものはスクに捨てる。店の人間が見るより、ダンボールの空き箱なんかお客さんは気になるみたい。まだ使うかしら、なんて考え

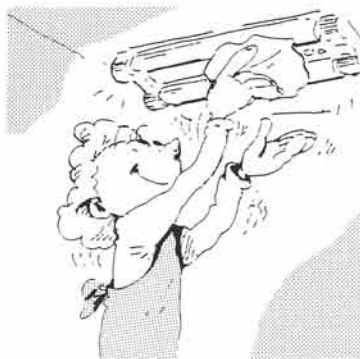


まさにゴミひとつない店内は、日常の清掃作業のたまもの

ないで、ポイポイと処分してしまうんです。みなさんも実際にやってみると分かると思うんですが、床に置いてあるすべての物を取り払うと、それだけで店の中がスッキリするんです」
 「たとえばね、ヘルメットを入れるタンポールありますでしょ。ウチは仕入れると同時に、あれ廃品回収に出してしまうんです。お客さんも『要らないよ』という人が圧倒的ですから」

教訓2

照明の掃除は定期的



これも25坪という限られたショールームを最大限に活用するひとつのアイデアだろう。もともと、数年前に現金の入った封筒をダンポールもろとも捨ててしまった時には、恵治社長から大目玉を食らったそうだが。

掃除はルーチンワーク 時間と内容を正確に決める

オープンした当時、一見のお客さまが「ここ靴脱ぐんですか？」と聞いたというエピソードが残っているほど、ピカピカに磨き上げられた『YOU SHOP B.S. FUJII』さんの

床。多少傷みがきたためこの2月には全面張り替えが行なわれる予定だが、まだまだきれいに保たれている。

「毎日掃除するところと、週に1回するところ、それから月1回、年1回と、頭の中で組み立ててしまってくださいよ。そうすると取りこぼしがないし、長く続けられ習慣として身につきます」
 「時間を決めてしまうことも大切だと思います。うちは朝8時30分だけが掃除の時間、約1時間半、スタッフ全員でトコトンやっています」

「毎日掃除するところは床と棚、それとガラスですね。ヘルメットや車両本体の商品も毎日ホコリを落とします。うちはヘルメットの販売も結構あるんですけど、これだって毎日磨いているからだと思うんです」

「陳列の方法は、高さや幅が同じ物を揃えて、背の高い物は低い場所へ、また逆に低い物は高い場所へ並べるのが見やすいディスプレイのコツです。棚で高さを整えてあげて、最終的には人の視線より低く商品を見せるように心がけています」

教訓3

商品は目線より低く
同じ高さ



バイクは足がわり、層の販売店との接点は 美しさと店員の優しさ

な を考えてんだか、まったくもうウチの息子は、とお父さんを嘆かせる。とにかく難しいですワ、どうアピールしたもんですかね、と販売店を悩ませる。当世若者は、軟体動物よろしく、つかめばつかんで、すぐにスルリと浮気に走る。ついついオジさん口調になろうというもの。

そんな現代若者は、モーターサイクルに対して、どんな思いを抱いているのか、今号からの当コラムは、ごくごく普通の若者たちの生態を追ってみようと思う。

若者といっても、10代から20代と幅もあり抽象的すぎるからヤマハニュースでは大学生、高校生、それと、モーターサイクルへの夢を密かに膨らませている中学生、いわゆるライダー子備軍たちに分類して「たかがバイク、されどバイク、の複雑な思い、オジさん族に分かるかな、をご報告しよう。

まずご紹介するのは、高校時代「三ない」で禁欲、いや、抑圧時代を余儀なくすごした少年である。彼A君はいま、レーサーレプリカに乗っている。しかし、代替えを希望している。つまり、購入時「もっとスタンダードなバイクがいい」という父親はじめ先輩の忠告を無視した結果、1年と半年で飽きたのだ。

19歳A君のレーサーレプリカライフは「ちよい乗り。たまに仲間とツーリング。クラブなどに入会し、ワイワイガガヤ派ではない。そんなわけで、購入したショップにはその後、顔は出さないという。

ツーリングといっても、日帰りてちよい乗りの延長にすぎない。5人いるという仲間も同レベルというから、彼らがバイクを「足」としてしか活用していないことが分かる。つまり、スクーターの感覚で250ccと付き合っているわけだ。

高校時代、抑圧され単純にとにかくバイクが欲しくて、憧れのレーサーレプリカを手に入

れた。自分のバイクライフをイメージして、それをほぼ満足する性能と機能でバイクを選び、最優先は格好よさ。だからA君たちは、スクーターには購入時、見向きもしなかった。しかし、使用用途はスクーターと大差はない。だから、すぐ代替えとなる。

「今度は、持っていて自慢できるバイクにしようと思うんだ」とA君は打ち明ける。

「今度は…」のための情報収集はA君にかぎっていえば、カタログ集めからである。そして、冬の間のアルバイトである。

A君はさらにいう「実際にバイクに乗っていながら、買い換えの資金を貯めながら、今度はどんなバイクにしようかなって考えている時が楽しいですよ」と。

こういったA君に代表される「バイクは足がわり、層は、新規参入層が落ち込んでいる現状を考えると貴重なお客さまである。でも、一度バイクの味を知っている彼らだからと、軽く見てはいけない。

「バイクショップはいくらでもあるでしょ。一番気に入った店で買えばいいんですよ」とA君がいうように、浮気者なのだ、彼らは。A君が気に入る条件のバイクショップとはこういうことだ。

「小さくてもいいからキレイな店。店の人が優しいこと。おやじに届くように、パンフレットなんかを送ってくれる店」なんだそうだ。

父親にドナられたこともなく、母親からはきれいにしなさいが口癖の生活環境で育ったA君にとって、気に入る（買ってみようかなと思う）ショップの条件は、なるほどと思う。

A君は「今度は自分に合うバイクを…」と表現したが、オンオフモデル、ロードスポーツどちらにしたいか具体的には決めかねている。排気量も迷っている。レーサーレプリカに飛びついた経験から、じっくり「自分に合う」のを選ぶのだという。決めているのは、この春に買い換えることだけだ。そんなA君たちが、春商戦の代替えターゲットでもある。



メーカー希望小売価格：¥154,000

(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。

ブルーイッシュブラック2



モノトーン・バリエーション

鮮烈!

カメラグリーン



ブラック2



JOG/JOG-Z揃ってカラーチェンジ

軽快な走りと高いユーティリティ、さらに完成されたデザインで、ヤングを中心に圧倒的な支持を集めるジョグとジョグZが、さらに魅力的なカラーをまとめて登場です。コンセプトはトレンドにシンクロしたグラフィックとカラーリング。人気のモノトーンを中心に、深みのある新色で選択の幅を広げました。どうぞ、インパクトあふれるニューカラージョグで、新年のご商売を大いに盛り上げてください。

JOG-Z
(YG50Z)

JOG
(YG50)

メーカー希望小売価格：¥138,000

(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。

ブラック2



シルキーホワイト



メイプルレッド



カメラグリーン



ソルトレイクシルバー



メーカー希望小売価格：¥639,000

(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：シルキーホワイト/ビッドレッドカクテルI、シルキーホワイト/ダークグレーI



さらなるスポーツマインドを
身につけて発進!

'92 TZR250R

2サイクルスポーツ

2月8日新発売



よりピュアな走りを求めて、90度1軸V型2気筒・水冷・2サイクル・クランク室リードバルブエンジンを搭載した「第3世代TZR」が、さらにクオリティアップして登場です。開発にあたっては、より扱い易くをキーワードに、パワーソースから車体各部にいたるまで細部にわたる見直しを行ないました。

よりハイレベルな走りの楽しさと、さらなるスポーツマインドを身につけた「'92TZR250R」。本物の走りを知るお客さまに、自信をもっておすすめいただける会心の1台です。

■主な変更点■

■キャブレターセッティング、CDI制御マップ変更による性能向上

TM28SSキャブレター、及びCDI制御マップは、低速性能とレスポンス向上を主眼にセッティングを変更しました。これにより、とくに①アクセル開き始め時のレスポンス、②発進時のコントロール性を向上させながら、回転全域でスムーズなレスポンスを一層引き出しています。

■スロットルワイヤー同調機構の一体化
スロットルワイヤーシリンダーは、左右キャブへのワイヤー同調機構と一体化させた設計を施しました。ひとつのディストリビューターで、左右キャブレター同調、オイルポンプの操作が可能となり、スムーズなアクセレ

ションを実現させています。

■Xリング採用でフリクション低減を図ったリヤサスペンション

リヤサスペンションのショックアブソーバーには、従来Oリングに変えてXリングを採用しました。シール性を損なうことなく面圧を下げるためフリクション低減が可能となり、路面追従性を向上させました。

■リヤアームの剛性アップ等によるコーナーリング性能の向上

ウイングタイプのアلمミ製リヤアームは、ピボット軸寄りの底板をアーム形状と同一面まで下げるレイアウトに変更し、板厚を2mmから4mmへアップさせました。これによりねじり剛性で8%、横剛性で11%の向上を達成、

作動性を高めたリヤサスペンションとの相乗効果でコーナーリング性能を一段と高めています。

■フロントフォークのメタル構造変更

フロントフォークのメタルはクラウニング加工を行ない、フリクション低減による路面追従性向上を実現しました。

■ブレーキレバーの調整代拡大

4段階に調整可能なフロントブレーキアジャスターは、ワイドレシオとして調整代を40%拡大、操作性を一層向上させました。

■その他

自動昼間点灯ヘッドライト、ハザードランプを採用しました。また、これに伴い低速域での発電機出力を図っています。

'92TZR250R・SP仕様(限定500台)

メーカー希望小売価格：¥839,000

(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。

全国13シリーズのSPレースシリーズ中、7シリーズを制した現行TZR250R・SP仕様をベースに、細部の熟成を図りポテンシャルを一層高め、各ファンクションを一段と充実させたモデルです。フレーム及びリヤアームの剛性アップにより、コーナリング性能をよりハイレベルなものとなりました。



ビジネスの優良パートナー

ヤマハメイトシリーズも装い一新

2月12日
新発売

あふれる機動力と疲れを知らないタフネスぶりで、発売以来ビジネスの優良パートナーとしてご好評をいただくヤマハメイトシリーズが、新たなカラーラインナップで登場します。通勤やご商売、街中の小口配達など、頼りになるビジネス車として、春の代替期に合わせて積極的にアピールください。



V50Dカメラグリーン



V50Nサムソブルー



T50Dニューハイスパークルグリーン

Vメイトシリーズ			タウンメイトシリーズ		
機種	価格	カラーリング	機種	価格	カラーリング
V80N	¥174,000	サムソブルー(従来色)	T80ED	¥173,000	ニューハイスパークルグリーン
V50N	¥164,000	サムソブルー(従来色)	T80D	¥163,000	ニューハイスパークルグリーン
V80D	¥163,000	カメラグリーン、エンタイサーダークグレー	T50ED	¥163,000	ニューハイスパークルグリーン
V50D	¥154,000	カメラグリーン、エンタイサーダークグレー	T50D	¥152,000	ニューハイスパークルグリーン
V50S	¥145,000	モスグリーン(従来色)	T50S	¥142,000	アロマグリーン(従来色)

※価格はすべてメーカー希望小売価格です。(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。



価値ある一着

3月より新発売

モーターサイクルによるライディング以外にも、あらゆるアウトドアシーンで真価を発揮する、本物機能を満載したブルゾン、それが『RY-286』です。

新素材、U-Pixコーティング素材の使用により、軽さと携帯性を備え、しかも全天候対応が特徴です。さらにポケットにはウォータープルーフ機構を、また背面にはメッシュエアアウトレット機構を施し、通気性や使い勝手にも配慮。アウトドアライフの必需品として、幅広いお客さまへおすすめください。

オールウェザーブルゾン RY-286

メーカー希望小売価格：¥13,800

カラー	サイズ		
	M	L	LL
パープル	90792-3739M	90792-3739L	90792-3739X
パーコイズブルー	90792-3740M	90792-3740L	90792-3740X
フラッシュイエロー	90792-3741M	90792-3741L	90792-3741X
フラッシュグリーン	90792-3742M	90792-3742L	90792-3842X

※オーダープリント対応商品

FROM SAFETY

危険、注意だらけの交通事情 安全走行に必要な3つのポイント

交 通戦争、ということばが生まれて久しい昨今、日本の道路事情は、交通事故の増加によってもわかるように年々厳しくなる一方です。

平成元年度のデータでは、あらゆる原因による総死者のうち、交通事故によるものは全体の約1.8%に過ぎませんが、これを年齢層別にみると、15歳～19歳の男女平均で48.9%、20歳～24歳で35.9%の高率を占め、いずれも死因の第1位となっています。

正月早々、縁起でもない話で恐縮ですが、バイクに乗る人の中心年齢層とも一致することなので、しっかり認識を新たにしてほしいところです。

そんななかで、では実際に道路を安全に走ろうとした場合、何に気をつけていけばよいのでしょうか。

これについては、教習所や各種講習会などで教えているとおり、数えきれないほどの項目があって、テキストを開くだけでウンザリしてしまいそうな注意事項が並んでいます。

そのすべてを頭にいれて運転しようとするれば、道路がまるで猛獣の住むジャングルのように見えて、不安のあまり1mと走れないなんてことになりかねません。

道路のどこに危険な要素がひそんでいるかを、早め早めに察知してそこだけは慎重に運転するノウハウを身につけることがまず必要です。

そうした危険予知に対する勘の良さ、あるいは判断力といったものを、『交通センス』と呼び、これを修得するための教育方法を『交通危険学』として体系づけたのが、ドイツの



通教育の第一人者ムンシュ博士でした。

現在、ドイツでは幼児から高校生まで、一貫した形でこの交通危険学による指導を施し、運転免許試験にも取り入れられており、現在日本でも独自の内容を加えた新しい教育体系づくりが進められています。

さて、ムンシュ博士は、交通センスを磨くために把握しておきたい運転中に出会うさまざまな状況のうち、自分の運転と直接関係を持つてくる要素を大きく次の3つに分けました。

ひとつは、同じ道路上で出会う他車(者)の心や行動特性。2つ目が、道路の質や形状、そしてもうひとつが、時間帯や季節、天候による影響です。

このなかで、2つ目と3つ目については、わりあいよく指摘されることで、「今日は昨日

の雪がアイスバーンになって残ってるから、日かげになってるところは気をつけて走れよ」などと店頭でもアドバイスされる場合が多いでしょう。

しかし、ムンシュ博士が最も重視している反面、意外とおろそかにされがちなのがひとつ目の他車との関係です。多くの場合、とかく自分以外の者を敵視しがちですが、ムンシュ博士は相手を“パートナー”としてとらえようとするところに特徴があります。お互いが相手の行動特性をよく知り、そのうえで適切な判断で行動できれば、バイク事故で最も多い、右折する車と直進するバイクの衝突事故はかなり予防できるはずですよ。

経験豊富なベテランはともかく、血気盛んな年頃は、日頃から特に注意を促しておきたいものです。

光ってる！ライトとマナーとライディング

第4回Y.E.S.S二輪車セーフスローガンとマンガ募集/スローガンの部・グランプリ作品



静かにやさしく、いい運転。

●やめよう、マフラーの不正改造！
●いつでもどこでも、絶対しない空ぶかし！

SERVICE

ますます充実拡大するYTS
新規ダブルスター38店が誕生

信頼されるお店づくりの大きなポイントとは、何といっても確かなサービス技術の修得です。

基本に忠実で正確な作業内容、迅速で親切丁寧な対応、明解で納得のいく会計……など、しっかりとした姿勢はお客さまに満足感と安心感を与えるものだからです。

ヤマハでは、サービスマンの方ひとりひとりにそうした技術や知識を学んでいただくために、二輪車整備士講習

会を各地で開催しています。

また、信頼されるに足る条件を備えたお店に対しては「ヤマハ・テクニカルサービス・スター店」に認定し、お客さまがひと目でわかるよう証明するプレートをお贈りしているわけですね。そんななかで、このたび、また新たに38店がダブルスター店の仲間入りとなりました。おめでとうございます。今後もより良いサービス提供にお努めください。

■YTSヤマハ二輪車整備士講習会日程

会場	日時	'92年1月	2月
北海道 ヤマハ		2M 27-29 4M 30-31	B 3-5 旭川
ヤマハ 東北			
東京研修 センター			B 4-6 2M 18-20 4M 24-26 松本
(ヤマハ中部) 研修会館		2M 20-22 4M 23-25 北陸 北陸	4M 5-7
神戸研修 センター		B 22-24	2M 5-7 4M 18-20 B 25-27
ヤマハ 中国		B 16-18 2M 22-24 岡山 広島	B 12-14 2M 19-21 4M 27-29 岡山 福山 広島
ヤマハ 中国			B 18-20 徳島
福岡研修 センター			4M 5-7

B/ベーシック 2M/2サイクルマスター 4M/4サイクルマスター D/ドクター
※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。

SAFETY

ライテック・アップに大型免許
全部おまかせヤマハのスクール

ヤマハでは、より楽しいバイクライフを提供する活動の一環として、セーフティライディングの技術を修得できる各種「ヤマハ・ライディング・スクール(YRS)」を開催しています。

また、ヤマハテクニカルセンターを通じては、大型二輪をめざすライダーの限定解除試験チャレンジに高い実績

を誇る短期集中講習「ヤマハビッグバイクスクール(YBS)」を開催。地元・静岡県にとどまらず、全国各地から毎回大勢の参加者を集めています。

今年も、お客さまに安全で幅広いバイクワールドのすばらしさを知っていただくために、積極的な活動を展開します。ぜひご案内ください。

ヤマハ・テクニカルサービス・スター店制度

ダブルスター新規認定店のみなさん

- 北海道
YSP 江北
YOU SHOP サイクロン
YOU SHOP キノシタ
- 福島
YSP 郡山中央
●千葉
YSP 船橋中央
YSP 船橋東
YSP 流山
YOU SHOP オカモト
- 茨城
YOU SHOP ヌカガ
- 埼玉
YSP 春日部南
YSP 草加南
●東京
YSP 江東
YSP 葛飾
- YSP 江北
YOU SHOP 大久保
YOU SHOP ヨネクラ
YOU SHOP サンライズ
YOU SHOP ポニーテール
- 神奈川
YSP 茅ヶ崎
●長野
YSP 松本
- 愛知
YSP 名古屋北
●三重
YSP 四日市
- 大阪
YSP 大阪池田
YSP 阪奈
YSP 茨木
YOU SHOP 中井
- YSP 堺中央
YOU SHOP 池
- 兵庫
YSP 神戸灘
YOU SHOP イマイ 鈴蘭台
YOU SHOP キノシタ
- 鳥取
YSP 鳥取東
YOU SHOP 沢田
- 高知
YOU SHOP 壬生
YOU SHOP 松浦
YOU SHOP 風倶楽部
YOU SHOP 大西
- 福岡
YSP 大濠
YOU SHOP ももやま

■ヤマハビッグバイクスクール
日程①1月24日②2月7日③2月22日④3月7日⑤4月3日⑥4月25日⑦5月22日⑧6月5日⑨6月20日⑩7月10日⑪8月25日⑫9月11日⑬9月26日⑭10月17日⑮11月6日⑯11月28日⑰12月12日⑱13日

定員…各回25名
受講料…39,655円(消費税含む)
問合せ…ヤマハテクニカルセンター

☎053712415195

■92YRSロードスポーツトレーニング日程

▼東・名・阪(ヤマハコース)
3月22日、4月5・19日、5月17日、6月7・14日、9月6・20日、10月4・18日 定員各100名

▼東京(筑波サーキット)
3月16日、5月11日、7月6日、10月12日、11月9日 定員各90名

▼九州(オートポリス)
5月9日、9月5日 定員各100名

▼四国(阿讃サーキット)
4月12日 定員60名



Y. E. S. S.

世界中をバイクフィールドにする スーパーリングいよいよ出発!

あの雄大な大陸へ、まだ見ぬ異国の
人々や自然との触れ合いを求めて旅し
たいと、海外ツーリングに夢はせるラ
イダーが増えています。

しかし、自分ひとりでプランをたて、
航空チケットやホテル、バイクなどの
手配、保険の手続きなどをしなければ
ならないとなると、これは想像以上に

困難かつ面倒な作業。

そのために行きたくても行けずにい
る人も多いためです。

そこでおすすめするのが『JAL/Y
ESSスーパーツーリング』。ジャ
ルバックとの提携により、面倒なことは
一切おまかせでゆったりツーリングを
楽しめます。

今回は、夏本番の南半球オーストラ
リア・シドニー・ブリスベンが舞台。

憧れの大陸を、FZR600やFJ
1200で走る魅力いっぱいプラン
です。ぜひ幅広くご案内ください。

●スーパーツーリングinオーストラリア
料金/379000円より(1名)。
出発日によって異なります。

7泊8日。
出発日/1月12・18日、2月9・15
日、3月8・14日、4月12・
18日、5月10・16日、6月14・
20日の計12回

きかけた'92年モデルを新発売しまし
た。

主な変更点は、単体フレームを含む
全車にワイドバケットシートを装着し
て、より体にフィットするようはかつ
たほか、完成車と単体のエンジンには
吸気ボックス用フランジを標準装備。

さらに、初心者用完成車RC100
SD/SCとその交換フレームRSI
には上級車なみの鋼鉄フレームキディ
スを採用し、タッチと制動向上をは
かりました。四輪モータースポーツに
興味のあるお客さまにご案内ください。



問合せ/株式会社ジャルバック
☎03(3435)3602

K A R T

ますます人気のレーシングカート '92ラインナップが仕様熟成して新登場

今年、ヤマハは新たにジョーダン・
グランプリと組んでF1に参戦するこ
とになり、四輪モータースポーツ界に
また大きな話題を提供しています。

そんななかで、社会の目は、自ら体
験できるスポーツのひとつとして四輪
モータースポーツをとらえ、その入門
カテゴリーともいえるカートレースに

対する注目度はますます高まってきま
した。

ヤマハは、74年以来SLカートクラ
ブを主宰してカートレースの普及に努
めるとともに、本格派ベータシックスモ
デル「RC100」シリーズを発売し、お
客さまの大きな信頼を築きあげてきま
したが、このたび、その性能に一層磨

A D

'92年1月のヤマハ提供番組

ON AND OFF

陸と海、2つの大きなフィールドを
舞台に展開するすばらしいヤマハワー
ルドの数かずをご紹介する番組です。

巧みなカメラワークを駆使した美し
い映像と選び抜いたBGMで、話題性
に富んだテーマをスポーツマイナード
つぶりにお届けします。

▼1月4日(マリン編)
『新きやびん夜話/フィロソファー45』

▼1月11日(バイク編)

『ピロコ・ストーリー』

▼1月18日(マリン編)

『470級ワールドチャンプのテクニク』

▼1月25日(バイク編)

『言葉大とジール/雑貨由美子さん』

※都合により、一部内容が変更となる
場合があります。

※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

NNN・今日の出来事

毎日のさまざまなニュースやスポー
ツ情報を、タイムリーにお届けする夜
のニュース番組。知的でさわやかな桜
井良子キャスターを中心に、それぞれ
個性的なキャスター、コメントター
が切れ味鋭くテーマに迫ります。

テレビ愛知/テレビせとうち、ティ
エックス・エヌ九州/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45分から11時、東日本放送/
毎週土曜日24時00分から24時15分。テ
レビ新広島/毎週木曜日24時35分から
24時50分。

日本テレビ系列全国29局ネット。ヤ マハ提供・毎週火曜日23時~23時55分。 オリジナルコンサート

私たちが創った世界
世界各国で精力的に活動を続けてい
る(財)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17局
ネット・放送日/毎週日曜日。放送時
間/7時30分から8時。



●RC100SC/SD ¥349,000/¥339,000
最もベーシックな本格派モデル。SCはリコイルスタ
ーターと遠心クラッチ付きで、初心者にも扱いやすい



●KT100AZ
¥258,000
ヤマハワークスチ
ームが全日本選手権で使
用するものと同じ、新
開発の上級者用ロータ
リーバルブエンジン。
SLシリーズ・Aスト
ッククラスの指定エン
ジンでもある

※価格はすべてメーカー希望小売価格です。
消費税は含まれません

ヤマハテクノロジーを集大成した 夢のスーパーカー「Ox99-11」開発

昨年のヤマハニュース4月号巻頭にも取り上げておりますように、ヤマハでは59年より自動車用エンジンの開発に着手し、単独あるいはトヨタ自動車との提携で、現在に至るまで数多くの高性能エンジン、レーシングエンジンを世に送り出してきました。

そこで、このたび、長年培ってきた技術をフルに活かし、高い安全性と高性能、機能美を追求したスーパースポーツカー「Ox99-11」を開発しました。このマシンは、モータースポーツの愛好家を対象とした個人的かつ斬新なフォルムを持つ手造りの少量限定生産



※公道のF1。そのものといえるOx99-11。排気ガス、燃費、騒音、耐久性など、市販車に要求される条件への対応も十分施される。



昨年12月19日には、東京・帝国ホテルでプレス発表会を開催し、江口社長自らが質疑応答も行なった

車で、シャシーは、最も軽量かつ堅牢性に優れた安全性の高いカーボンファイバーモノコックを採用し、ボディは熟練職人による総アルミ製。そしてエンジンには、F1グランプリで活躍中のV型12気筒・3498cc「Ox99」エンジンを、一般道路走行用にモディファイして使用します。

また、ドライバースシートを車体中央に配置し、その後方に補助席を設ける独特のポジションも特徴のひとつ。発売は、'93年、ヨーロッパを対象に開始する予定ですが、これによって、世界のモータースポーツファンに最高級のスポーツカーを操る欲びと満足を提供し、モータースポーツ文化に寄与したいと願っています。

なお、今後の開発、生産、メンテナンスは、イギリス内の子会社「イプシロンテクノロジー社」が担当し、エンジンのみを国内で生産する予定です。

レース開催へのご支援ありがとうございました！ チャリティ基金を地元へ寄贈

関東地区でミニバイクやエンデューロなどのレースイベントを主催している「セフティ・ミニバイクレース事務局」が、筑波サーキットの所在地である茨城県千代川村に、チャリティ活動で集めたお金を贈り、感謝の気持ちを示しました。

その贈呈式が、昨年12月8日のセフティ・ツクバエンデューロレース第6戦の会場で行なわれ、柴田事務局長は「エンデューロやミニバイクなどのシリーズ戦で、筑波サーキットや千代川村には大変お世話になりました。これはそのお礼と、さらにオートバイレースへの深いご理解を願いたい」とあいさつ。



この日のレースも200台以上のエントリーで賑わった

受け取った千代川村の永瀬村長も、「この大切なお金は、村の保健センターへ贈り、高齢者や身体障害者の福祉に役立てたい。ライダーのみならず、これからもマナーを尊重し、安全運転

地元への感謝と交通安全を願い 店頭で生活・文化交流イベント開催

バイクの社会性向上をはかろうとする時、地球環境への配慮や文化的活動

への支援などを通じてアピールすることも必要とされる今、単店レベルで何かやれないかと考えた「YSP豊川中央」さんでは、昨年11月23日、店頭を利用したチャリティイベント「JAZZライブ&フリーマーケット」を開催しました。

これは、YSPとなって3周年の記念に、バイクを離れた文化面で地域との交流をはかるイベントを、と三浦社長が企画したのが始まりです。

ところが、豊川市周辺で活動を展開している「三河ライダーの安全普及を実施する会」というクラブの城所会長も話に加わり、夜がジャズなら昼間はリサイクル活動を兼ねたチャリティマ



地域文化の興隆のため、ライブも2,500円と低料金設定



セフティ・ミニバイク事務局に、千代川村から感謝状が贈られた

を心がけてください」と答えました。このチャリティ基金は、各レース後に行なうビンゴゲームの参加費として100円ずつ寄付してもらったもので、今年集まった金額はおよそ33万円。小さな善意が、ここでまたひとつ大きな実を結びました。

ーケットをやるとういうことで盛り上がり、大イベントに発展。当日は、約100坪の店頭オープンスペースに中古パーツや各種用品、さらには野菜や日用品などの出店が並び、朝から大勢のお客さんで賑わいました。また、夜は店頭のショールームを開放して設けた「JAZZハウス」も超満員。お店の人、お客さんが一緒に、心豊かなひとときを楽しんでいました。



大活躍が目立ったTZR250R。鈴鹿4耐でも2位入賞を果たした

「アウトバック」のラリーコースを スーパーテネレで激走ツアー!

91年10月28日~11月9日、ヤマハモーターヨーロッパでは『第3回スピリット オブ アドベンチャー』を、オーストラリアの広大な原野「アウトバック」を舞台に開催しました。

このイベントは、ヨーロッパのXTZ660テネレ、XTZ750スーパーテネレのオーナーに、大自然のなかを走ってもらおうと企画したもので、第1回はエジプト・アラオ、第2回はパナメキシコと、世界的に有名なラリーコースを実際に走れるという

が特徴。
「ブーメランツアー91」と題された今回は、オーストラリアンサファリラリーのコースを組み込んだ、シドニー・エアーズロックまでの約4000kmを走破するというプランで、何千人もの応募者から選ばれた9カ国60名のライダーが参加しました。

途中、何年ぶりの雨に遭い、一日1000kmを走るなど予定外のハプニングもありましたが、参加者と賞与されたスーパーテネレは驚くべきタフネス

強烈! Vツイン・iZR、パワー 登龍門レースで8人がチャンピオン

伝統のパラレルツインエンジンから、ワークスマシンYZR250ゆずりのVツインにチェンジし、さらに卓越したパフォーマンスを身につけた91TZR250R。

全国各地のさまざまなプロダクションレースでも、ベースマシンとして多くのライダーに使用され、91シーズンの当初から素晴らしい戦績をあげてきました。

そうしたなか、まず全日本選手権国内A級TT-F3クラスでは松戸直樹選手(S.P.忠勇R)がFZR400RRと併用ながら7戦3勝をあげてチャンピオンを奪取。また、鈴鹿6耐で4位に入った中田雅夫選手(COM・RT)も同ランキング2位に入りました。

さらに、全国13シリーズが開催されている地方選手権SP250でもSUZUKIシリーズランキング1~3位の独



赤茶色の大地「アウトバック」を、ラリーさながらのハイペースで疾走



国内A級TT-F3チャンピオンとなった松戸選手は、TZRで2勝をゲット

占したほか、HSP、エビス、間瀬、鈴鹿、西日本、阿讃の7シリーズでチャンピオンを獲得。圧倒的な強さを見せつけました。

特に、SPクラスは改造範囲が狭く、ほとんどノーマル状態の市販車を使用するため、ベースマシンのポテンシャルが大きく影響します。それだけに、この成績はTZR250Rの優位性を明確に証明するものといえるでしょう。

「素人トライアル大会」 最終戦が無事終了

もつと多くの人にトライアルの楽しさを知ってもらおうと開催されてきた「素人トライアル大会」が、91シーズンも11月17日、第5戦をもって無事幕を閉じました。

この大会は、ヤマハのトライアルワークスチーム監督も務める阿部哲夫さんのショップ「アウト・オブ・ファクトリー」(福岡県春日市)が主催しているもので、徐々に参加者も増えており、最終戦にあたる第5戦には、国内A級・B級、ビギナー、ジュニア合わせて、この年最多の58台が参加。最後ということで、ちよびりハードなセクションを加えて、過去4戦より少し難度アップした競技は、いつものなやかな雰囲気の中にも緊迫感が漂います。



雰囲気はいいってなごやか。ひとりひとりか思いきりトライを楽しむ

また、恒例のスクールには、国際A級・西選手など4人の現役選手が講師として参加者を手ほどき。競技以上に賑やかな雰囲気なかでトライアルを楽しみました。

GX750、XS750スペシャル 3気筒マニアのクラブが本社訪問

今も昔も、名車は変わらぬ輝きを以って語り継がれます。

しかし、そのなかで一部の数車種ばかりがもてはやされる傾向もあるため、ヤマハのGX750やXS750スペシャルなどは、その優れた性能、デザインにもかかわらず隠れた存在となっ



同クラブへの入会はいつでもOK。会長の土屋通さん(☎0424-80-8928)までご連絡ください

てしまうことが多いものでした。

そこで、89年10月、両車の熱狂的なオーナーによって結成されたのが「ヤマハ・トリプル・ミーティング・クラブ」です。現在、全国に20名の会員があり、それぞれが大変なこだわりを持つ人ばかりで、年に数回のツーリングを楽しんでおられますが、昨年11月9日には、「帰郷ミーティング」を行なってヤマハ本社を訪問。

工場見学、開発者との懇談会などで、改めて愛車のすばらしさを再確認したみなさんに、開発スタッフは感謝状を贈られ、改めてより良い商品づくりに意欲を燃やしていました。

フィッシング、クルージングの新拠点 『マリニア沼津』新装オープン



西伊豆の海へ出かける一大拠点として賑わいそうだ

ヤマハ発動機㈱、ヤマハ東京㈱、ヤマハ中部㈱、マリニア沼津の4社共同出資により、『マリニア沼津』(静岡県沼津市)が新たに生まれ変わってオープンしました。

こはヨットやボートを陸置きで20隻保管できるマリーナと、本格派のレストランやマリニショップ、ロッカー&シャワールーム、100名収容可能な会議室など充実したクラブハウスが自慢のマリナレジャー施設です。

東京から車で2〜3時間という立地のよさに加え、目の前にはフィッシン

国内最大のカートレースで 李好彦(ヤマハ)2連勝達成!

15年の歴史を持つ、国内最大のカートレース『91ジャパンカートグランプリ』が、昨年11月22日〜24日、静岡県掛川市・つま恋国際カートコースで開催されました。

今大会は、世界選手権チャンピオンのJ・トゥルリをはじめ13名の海外有力選手と35名の国内トップドライバーによって争われる国際格式・FKクラスをメインレースとして、同じく国際格式のインターコンチネンタルA、さらにはSレシリーズの全国チャンピオン大会など数多くのレースも併催され、すばらしい好天のもと、大勢の観客が詰めかけて賑わいました。

そうしたなか、最も注目を浴びたのはやはりFKクラス。前回優勝の李好彦選手(チームヤマハ)が、タイムトライアルからトップタイムをマークし



優勝した李選手(中央)に続き、同じヤマハの樋口信之選手(左)も3位入賞

て好調ぶりを見せつけると、海外勢も負けじと踏んばり、予選、準決勝、決勝と目の離せないデッドヒートを展開



11月19日には完成記念式典も行なわれた

グやクルージングに絶好のポイントとなる西伊豆の海を控えていることで、今後は西伊豆をマリナレジャーのメッカとしてイメージ定着をはかる中心的存在になってほしいと、周囲の期待も大きく高まっています。



テレビの取材でSストックCクラスにも出場した定岡さんと木重久里選手は注目の的

しかし最後は、ベテランらしい落ち着いた走りで見事2年連続チャンピオンに輝きました。

また、この日はアトラクションで鈴木木重久里選手と定岡正二さん(テレビニュースキャスター)が登場、ニューカート『FK9』のデモンストレーションやトークショーを行なって観客を喜ばせました。

モーターサイクルを通じて 安全教室と人間教育を!!

「子供たちにバイクとの幸せな出会いを」と、昨年11月24日(日)、兵庫県・出光興産グラウンドで、『第1回親子バイク広場』(主催:二輪車安全振興会)が開催されました。ヤマハPW50をはじめとするミニバイクを教材に、親子でモーターサイクルの楽しさや素晴らしさ、そして安全運転に対する心構えを学ぼうというイベントです。

当日は4〜11歳の子供たちとその両親、合計16組が参加。すでに親子でバイクライフを送っているファミリーもありましたが、そのほとんどは初体験者。インストラクターの指示に従いながら、走る・止まるの反復練習から始まり、親子揃ってまる一日汗を流しました。

二輪車安全振興会の万澤安史会長は、「子供の頃に受けた好印象は、一生心



「土の上だから、初めて走る子も安心できるんです」と万澤会長。将来的には理解を深げながら、小学校の校庭などにも活躍の場を広げる予定



この日のインストラクターは、ロードレースやモトクロスのOBのみならず、計算されたカリキュラムで子供たちを指導した

の中に抱き続けるものです。バイクとの出会いが幸せなものなら、きっとその子は一生バイクと付き合おうでしょう。そんな機会を広げてあげたい、と思ったのが、このイベントを開いたきっかけです」と語り、会場でも父母のみならず、子供を相手に、モーターサイクルによる人間教育の大切さを訴えました。

一方、子供たちは驚くほどの吸収力で、夕方にはトライカーナに挑戦。なかにはおとな顔負けの好タイムを記録して、関係者を驚かせる場面も見られました。

この催しは92年以降、二輪車安全振興会の柱として全国で展開の予定。次回には神奈川県での開催が決定しています。健全なライダーの育成のために、ぜひお客さまにもご案内ください。

問合せ先: 二輪車安全振興会

『パリ〜シルト〜ル・カップ'92』 ヤマハ勢好調！

昨年、ヤマハチームの1・2・3フィニッシュで幕を閉じた、パリ・ダカールラリー。今回はゴールをダカールからケープタウンに移し、名称も『パリ〜シルト〜ル・カップ'92』に変更。走るステージも、砂漠、サバンナ、ジャングル、熱帯雨林と多様化。全行程が12427kmにもおよぶ、世界初のアフリカ大陸縦断ラリーに生まれ変わった。

ヤマハチームは、この世界一過酷なレースを制するべく、今年も強力な体制を整えた。チームヤマハモーターフランスマービル1からは、昨年の優勝者、S・ビーターハンセル、3位のT・マニアルデイら3選手。「チームヤマハチエスタールワールドスカウト」からは、2位入賞のG・ラレイ、6位のC・マスら4選手がエントリー。2年連続の制覇を目指す。

第12日、ブアールまでの成績では'92年型のワークスマシンを駆る昨年の覇者S

・ビーターハンセルがトップを快走。カシバ勢との差を保つほかC・マス、G・ピカルドら4選手も上位をキープしている。連覇を狙うビーターハンセルは、区間トップより総合順位を意識したライディングで、順調にレースを消化している。

チーム名	出場ライダー	マシン
TEAM YAMAHA MOTOR FRANCE MOBILE 1	STEPHANE PETERHANSEL THIERRY MAGNALDI GILLES PICARD	YAMAHA YZE 750T ('92) ('91) ('91)
TEAM YAMAHA CHESTERFIELD SCOUT	ALESSANDRO DE PETRI GILLES LALAY CARLOS MAS ANGELO CAVANDOLI	('92) ('92) ('91) ('91)



『チームジョーダン・ヤマハ』 スポンサーに『パークレイトバコ』 ドライバーはステファアノ・モデナ

'92年度よりF1世界選手権シリーズへの参戦を目指し、ママハ発動機機軸とジョーダン・グランプリリミテッドで結成した「チームジョーダン・ヤマハ」のスポンサーに『パークレイトバコ』が決定した。このスポンサー契約は「プリティッシュ・アメリカンタバコカンパニー」と締結したもので、チームオーナーであるエディ・ジョーダンは、この契約について「我々が将来的に、いつ世界チャンピオンを獲得できるかというプランを立てるチャンスを与えてくれるだろう」と語った。

一方、ドライバーのステファアノ・モデナ選手は、28才のイタリア人。'87年にF1にデビュー。その年にヨーロッパF13000のチャンピオンを獲得。昨年は、カナダGPで2位に入賞するなどの活躍で10ポイントを挙げ、ランキング8位に入った若手の有望株。チームジョーダン・ヤマハは、ジョーダン1991を改造し、暫定テスト車を製作。アレックス・サンドロ・ザナルディとジョン・ワトソンによるテストドライブが行なわれるなど、システム・チェックは順調に進んでいる。



WORLD



●世界選手権ロードレースシリーズ(500cc・250cc)

W・レイニー、J・コシンスキーらの活躍で2年連続の2冠を達成した'91シーズン。後半戦のレイニーの強さは、まさに他を圧倒するものだった。今シーズンもレイニーを中心にタイトル争いが展開されるだろう。また、出走台数の増化やエンジンの販売など、レース界において大きな役割を果たそうとする点にも注目したい。

3月29日	第1戦・日本
4月12日	第2戦・オーストラリア
4月26日	第3戦・アメリカ
5月10日	第4戦・スペイン
5月24日	第5戦・イタリア
5月31日	第6戦・ドイツ
6月14日	第7戦・オーストリア
6月27日	第8戦・オランダ
7月5日	第9戦・ベルギー
7月19日	第10戦・フランス
8月2日	第11戦・イギリス
8月9日	第12戦・スウェーデン
8月23日	第13戦・チェコスロバキア
9月6日	第14戦・ブラジル
9月27日	第15戦・アンドラ
10月11日	第16戦・マレーシア



●全日本ロードレース選手権シリーズ

3月15日	第1戦・MINE
4月12日	第2戦・筑波
4月26日	第3戦・SUGO
5月17日	第4戦・鈴鹿
5月24日	第5戦・筑波
6月21日	第6戦・鈴鹿200km
7月5日	第7戦・SUGO
8月9日	第8戦・FISCO
9月13日	第9戦・鈴鹿
9月27日	第10戦・仙台
10月11日	第11戦・SUGO(TBC)
11月1日	第12戦・MFJ・GP 筑波
3月8日	鈴鹿2&4
3月29日	W・GP 鈴鹿
6月7日	パンパシフィック・MINE
7月26日	鈴鹿8H
8月30日	スーパーバイク・SUGO



●藤原、伊藤の2人に、参戦1年目のルーキーが加わり、緊迫したタイトル争いを展開。最終戦ヒーター・ゴダードの劇的な逆転で幕を閉じた500ccクラス。タイトルこそ逃したものの、原田が市販車ベースのTZMでランキング2位。難波の手による'92TZの活躍で、市販車のポテンシャルの高さを実証した250ccクラス。またF1では永井のタイトル争いなど見どころが多かった全日本ロードレース。今年のシリーズ戦は12戦、全戦で全クラス(500、250、125、F1)が開催される。

発表!

Racing
RExpress



●全日本トライアル選手権シリーズ



4月26日	第1戦・日本GP・広島
5月24日	第2戦・九州
6月28日	第3戦・関東
7月26日	第4戦・東北
8月23日	第5戦・北海道
9月20日	第6戦・近畿
10月18日	第7戦・中部

伊藤、中川の両ヤマハワークスライダーによる激しいタイトル争いが展開された'91シーズン。1戦ごとにランキングトップの座を奪い合った2人だが、最後は中川が笑った。また2人のタイトル争い以外でもヤマハは大きな話題を提供した。アルミフレームに水冷エンジンを搭載した「TYM」のデビュー&ウインだ。最強のマシン、最高のライダーで、ヤマハワークスは今年シーズンもトライアル界をリードするだろう。



●世界選手権モトクロスシリーズ(250cc)



4月5日	第1戦・オランダ
4月12日	第2戦・スイス
4月26日	第3戦・オーストリア
5月3日	第4戦・イタリア
6月14日	第5戦・ドイツ
6月21日	第6戦・イギリス
6月28日	第7戦・アイルランド
7月12日	第8戦・ベネズエラ
7月19日	第9戦・アメリカ
8月2日	第10戦・スウェーデン
8月9日	第11戦・フィンランド
8月23日	第12戦・鈴鹿

●AMA スーパークロス

1月11日	第1戦・オランダ
1月18日	第2戦・ヒューストン
1月25日	第3戦・アナハイム
2月1日	第4戦・シアトル
2月8日	第5戦・サンディエゴ
2月22日	第6戦・アトランタ
3月7日	第7戦・デイトナ
3月14日	第8戦・シャーロット
3月21日	第9戦・インディアナポリス
3月28日	第10戦・セントピーターズパーク
4月11日	第11戦・ボンティアック
4月12日	第12戦・ボンティアック
4月25日	第13戦・ラスベガス
5月2日	第14戦・ダラス



●全日本モトクロス選手権シリーズ



川崎の開幕優勝、アルミツインチューブフレームのワークスマシン・YZ M250の投入。そして田淵による最終戦までもつれ込んだタイトル争い。ヤマハワークスチームは、めざましい活躍により、ランキング2、3、4位を獲得。若手で構成されるチームYZも'92YZのデビューウインを達成した増田が9位、高校生ライダーの鈴木が10位、大河原が13位と大きく成長。今シーズンは、ヤマハワークスチームに加え、この若手も優勝争いに加わってくるだろう。

4月5日	第1戦・関東
4月19日	第2戦・九州
4月26日	第3戦・近畿
5月10日	第4戦・中国
5月17日	第5戦・鈴鹿
5月31日	第6戦・四国
6月14日	第7戦・SUGO
7月5日	第8戦・北海道
7月19日	第9戦・東北
8月2日	第10戦・関東
9月20日	第11戦・中部
10月4日	第12戦・MFJ・GP SUGO
8月23日	世界選手権第12戦・鈴鹿



●F1



昨シーズン・イギリスの名門「ブラバム」と契約し、「ブラバム・ヤマハ・フォーミュラワン・チーム」を結成しデビューしたV型2気筒エンジン「O X99」。完走14回、入賞2回、コンストラクターズでは9位に入った。そして今年は新鋭「ジョーダン・グランプリ」と手を結び、「チーム・ジョーダン・ヤマハ」としてグランプリに参戦する。昨シリーズ終盤は5戦連続の完走など、信頼性もさらにアップした「O X99」の活躍が楽しみ。



3月1日	第1戦・南アフリカ
3月22日	第2戦・メキシコ
4月5日	第3戦・ブラジル
5月3日	第4戦・スペイン
5月17日	第5戦・サンマリノ
5月30日	第6戦・モナコ
6月14日	第7戦・カナダ
7月5日	第8戦・フランス
7月12日	第9戦・イギリス
7月26日	第10戦・ドイツ
8月16日	第11戦・ハンガリー
8月30日	第12戦・ベルギー
9月13日	第13戦・イタリア
9月27日	第14戦・ポルトガル
10月4日	第15戦・欧州(スペイン)
10月25日	第16戦・鈴鹿
11月8日	第17戦・オーストラリア

'92レースカレンダー

2年連続でメーカー・個人両タイトルを獲得した世界選手権ロードレース500ccクラスをはじめ、国内でも500ccクラス、そして全日本トライアル選手権でタイトルを獲得したヤマハ。開幕を目前に控えた'92シーズンは、さらに熟成が進んだマシンでタイトルに臨む一方、昨年に引き続きレース自体の活性化にも力を注ぐ。今年ヤマハの活躍に熱い声援を!



「いいレースだったね」と
知らない人が肩を叩いてくれる
そんなムードが好きなんですよ

保坂信茂さん No.11301135085091010

(24歳・会社員) 免許歴：7年
所有車：TZ50/DT200WR/FZR750/
TZR250R・SP 登録店：YOU SHOP
アイドル (千葉県柏市)





保坂さんが初めてミニバイクレースに参加したのは、5年前の19歳の時。それ以前は自称「峠族の一員」だった。しかも「仲間の中では一番速くて、峠で有名だったある人にも勝ったことがある」ほどだったという。

だから、ミニバイクレースなんて「子供のお遊び」くらいの認識しかなかった。「50ccのバイクで負けるはずない」と思っていたのだ。そんな保坂さんに「お前なんかまだまだだ

よ。もっと速い奴はたくさんいる」と声をかけたのが「YOU SHOPアイドル」さんの澤田正美社長だった。

「社長にすすめられて出た初めてのレースで、恐くて足がガタガタ震えていたのを覚えています。いまは公道の方がよっぽど怖いけど、スタートする前は緊張で体が硬直してました。で、初レースは3回転倒してヒリ。まったくレースにならなかったですわね。

僕もほら、自分では速いと思ってましたから、それがすこく惜しくてね。絶対このレースでアタマ取ってやる、と、スポ根してしまっただけですよ」(笑)

年間平均10戦、この5年間で保坂さんは約50戦のミニバイクレースに出場した。最初はまったく歯が立たなかった相手にも次第に勝てるようになり、いまではチームのナンバー1、Y.E.S.S.のオープンレースでも常に優勝候補になっている。また'92年からは同時にSPレースにも参戦する予定で、早々と'92TZ R250R・SPの予約を入れている。

「レースを始めて本当に良かったなと思うのは、仲間がたくさん増えたこと。ゴールしたあとに、名前も知らない人が『いいレースだったね』と肩を叩いてくれる、そんなムードがあるんです。それとね、一般の道路でスピードを出さなくなりました。レースの中で運転の技術もついでにきたし、無謀に開けるとどういう結果になるのかが分かるようになってきましたから。ミニバイクレースをすすめてくれた社長には、本当に感謝してますよ」

「バイク以外の趣味と言ったら、店の仲間と行くカラオケぐらいかな」という保坂さんもいわゆる普通の会社員。週末の2日間だけを



サーキットで過ごしている。そんな忙しい中でなんと、昨年からはDT200WRでエンデューロレースまで始めたというのだから驚きた。

もつともこちらは、今シーズンよりチャレンジするSPレースのためのトレーニングとすることだが、それにしてもミニバイクレースにロードレース、そしてエンデューロと、保坂さんの遊びの世界は広がるばかりだ。

YOU SHOPアイドル DATA

10坪の店から「遊び」を発信

同店の立地面積は、わずか10坪。その中にショールームやサービススペース、事務スペースなどを確保しているため、やはり夕方お客さまが集まってくる時間帯はスシ詰め状態になってしまう。

ところが「店」は「遊び」を発信するスペース。広いにこしたことはないけど、うちのスタイルには合っている」と澤田社長。取材当日も15-16人のお客さまが来店し、さながらクラブハウスのようだった。

Y.E.S.S.スタッフの会員数は約80名。3年前からミニバイクレースの主催を始め、'92年もシリーズ戦を組んでいる。



ルーキー奮闘!! 期待に燃える'92年

オープン以来、着々と実績を積む若い店主さんの店づくり

YOU SHOP モトメンテ

千葉県習志野市実綱4-1148-39 ☎0474-93-2146

フロアの小ささは創意工夫と
細やかな整理でクリア

お店のオーナーは一国一城の主。お客様さまからの全幅の信頼を得るといふ点からいえば、マウンドに立つピッチャーのようなものだろうか。

今年初のハロウナイスショップは、ピッチャーマウンドに立ったばかりのルーキー店をご紹介しよう。千葉県の習志野市。「YOU SHOP モトメンテ」さんだ。お店は市のはずれ、京成習志野駅から3つ目の実綱駅にほど近い場所にある。

取材にうかがう前の情報では、小さなお店で、始めてまだ1年と半年くらい……華奢で小柄なピッチャーがマウンドで投球している姿がイメージされた。

ちよつと道に迷いながら、住宅街を右に、左に。「小さな」が先入観としてあったが、うかがってみると立派な店構えだ。鉄筋3階建てのビルの一階フロアがモトメンテ専用スペース。ショーウィンドも含めて、道路に面するのは10メートル以上はあろうか。

「こんにちは、ヤマハニユースです」やや気後れしながら入った私たちを迎えてくれたのは、若くて、優しい風貌の店主の小松さんだ。

小松敬治さんは30歳。以前はヤマハ東京株の千葉サービスセンターに、サービスマンとして勤めていた。独立してモトメンテを開いたのは、平成2年7月のことだ。以来、奥さまの春子さんと店を切り盛りしている。

始めたばかりの店だから、かけられるお金は限られている
 お金をかけられない分、創意工夫でカバーしています

「いやあ、小さな店でしょ」小松さんにこう言われ、あらためて店内を見回す。間口は広く感じたが、奥行きのない長方形であることに気づいた。

「スペースは全部で18坪。6間かける3間なんです。しかもそのうちの3分の1がサービススペースになってましてね」

確かに18坪なら小さい。でも、数字で聞くほど狭くも、暗くも感じないのだ。なぜなんだろう……？

その理由はすぐにわかった。ショールームスペースとサービススペースを分ける仕切りが、胸ほどの高さでしかない。きちんと整理が行き届いているのも効果の一つだ。そして、整理された棚やテーブルには、花があちこちに飾られている。オイル缶も、緑や赤のきれいな紙でラッピングされてディスプレイされているのだ。

「奥さまの内助の功。ですね？」と水を向けると、

「商工会議所でラッピング講座があった、たまたまそれに出席したものですから……」はにかんで、はにかんで、春子さんはようやく答えてくれた。

「ウチはお金がある店じゃないんですよ笑。だから、そのかわりに工夫を凝らすんです」



6坪程のサービススペース。限られた空間を活かすため、工具の位置などは機能的にレイアウトされている

カウンター越しに小松さんが話してくれる。聞けば、立派なカウンターもリサイクルの品だとか。驚いた。どう見ても素人がリペアした物とは思えない。

「これはもと事務用の机だったんですよ。それを色を塗り代えて、天板にクロスを張ってね」

お洒落なブティックのように内装に凝っているわけでもない。どちらかと言えば、街のバイクショップの典型だろう。だが、ちょっとした工夫で明るさと暖かさは演出できるのだ。まず大切なのは、創意工夫でやってみようという気持ちなのではないだろうか。



特色をつくるなら、やっぱりサービス。営業所時代の経験が大きくモノをいう

スタートーナメント大会優勝で
 手堅く実績の第一歩を確保

何十年とショップを守ってきたオーナーからすれば、小松さんはひよつ子だろう。だが、このルーキーは登板早々にキツイ剛球を投げ込んできた。

モトメンテのカウンター脇テーブルにはいま、大きなカップが置かれている。'91年度のスタートーナメント全国大会優勝のカップだ。

「店を始めるとき、自分の特色を出せるような店にしようって考えていたんです。それじゃあ、自分には何ができるか。こう考えると僕にはサービスの



夕方ともなると、若い常連客が集まる。「来てくれるというのは、やっぱり嬉しいですよね」

技術しかないんです。モトメンテという店名も、きちんと修理できる店という気持ちをごめました」

スタートーナメントへは、開店早々に出てみないかという勧めがあった。しかし、そのときはあまりに唐突で、小松さんは断る。お店も2年目に入った昨年、初めて出場。そしていきなりの栄冠に輝いてしまったのである。「まさか全国大会に出られるなんて予想もしなかった」と言うほどで、何より当人が驚いている様子だ。「早く実績を作りたかった」という小松さんには励みでもあり、大切なステップになったはずだ。

ツーリングやオフロードコース走行など、遊びのメニューも増えてきた



「日頃の努力が評価されたと思うと、本当に嬉しい」スタートーナメント全国大会での優勝は、若いショップにとって大きな励みとなった



これからはテクニカルサービスマンがものをいう時代 その力でお客さまの信頼を得たいんです

「カップは重いですよ。でも、この重さに負けないようにしないと……」と話し、続けて小松さんは、

「これからは修理ができないとやっていけない時代だと思っています。だからウチでは技術はもちろん、お客さまとの付き合いのなかでも信頼を得るようには考えているんです。ちょっとした会話中にもサービスマンの話を織り込んで、お客さまが『ここなら任せられる』って感じられるようにね」

心に訴えるサービスマンは、技術と会話だけでは足りない。小松さんは修理台張をきちんと作成し、手がけたお客さまの所在は地図上に明記している。しかもその地図は、新車・中古車、車種別に分けられて、どのお客さまがどんなバイクを持っているのかも一目瞭然だ。

「台張や地図を作る、これは基本ですよ。それに台帳をもとにして点検時期にあわせてダイレクトメールの発送も



キーブリーナーは常日頃からの心掛け。音や匂いに対する気遣いも細心



「信用を得るのは難しいが、失うのは簡単」毎日が真剣勝負だ

行なっています。これだって基本ですよね」

毎日に追われているうちに1年なんてあっという間に過ぎてしまった、と小松さん。

「今年は正念場だと思っています。今までやって来たことを見直してみないと、きっと、知らないうちに大切なことを見逃してしまっていたことも多いと思います。もったいない話ですよ。お店の事は色々な人に会えて、色々な世界を知る。だから好きなんです。石の上にも三年、って言うでしょ。

だからね、もっと頑張らなくちゃ」「じゃあ私はちょっと失礼して整備を……」丁寧な口調で断りをいれると小松さんはサービスマンに入った。

整備に入った小松さんの表情は真剣だ。そして、整備の合間に、床にこぼ



小松社長と奥さまの春子さん。ショップの明るい雰囲気は、2人の人柄によるところが大きい

れたオイルを一滴一滴丁寧に拭く。床をさするように、優しく。店をいたわるように、そっと。見ていた私たちに気づいたのか、小松さんはちょっとはにかんで、「すぐに拭かないと染み付いちゃいますから……」

床を拭く小松さんと、マウンドを丁寧にならす新人投手の姿が重なった。店主としての経験はまだまだ浅いかもしれない。球種もまだ、少ない。でも、とりあえず1回の表はしっかりと守りきった、そんな印象だ。これから小松さんがどんな試合展開をしていくのか、とても楽しみでたまらない。

ハローナイスショップ Hello NICE SHOP



■YOU SHOP モトメンテ

開発が進む湾岸幕張から北へ5km。京葉道路武石ICから車で10分程の県道沿いに店舗を構える。周辺は住宅地で、近辺には3つの大学と工業団地がある。縁もゆかりの無いこの地で商売を始めてからこの1年半は、固定客の獲得はもちろん、地域にとけこむために地元商店街の活動にも積極的に取り組んだ。近くにある大型併売店との差別化を図るための特色づくりがこれからの課題。

●オープン：平成27年7月 ●店舗規模：3階建てマンションの1階にテナント。スペースは18坪。うちサービススペース6坪 ●展示台数：ショールーム内に5台、店舗前のスペースに新車スクーター4台と中古車3台を並べる ●商圏：店舗を中心に半径3km ●客層：10代後半～20代前半の学生、サラリーマンが中心。30代以上の主婦層も。 ●クラブ：ユーザー自主運営のオフロード集団とMPレースの集団がある(ともに名称なし) ●営業時間：午前10時～午後8時 ●定休日：毎週木曜日



展示台数を限定したショールームは、18坪とは思えない程の空間を感じることができる



ちょっとした空間に置く小物も、工夫を凝らせば演出効果は大きい



ウィンドに面するステージのディスプレイは店舗の外に向けてアピール

