

ヤマハニュース9

YAMAHA NEWS No.351 1992

特集●元気でいこう/スクーター秋商戦—— 2

やっぱりスクーターは いいね
楽しいね

列島ぐるり●こんにちはヤマハ紀行⑥—— 10

出雲 八雲立つ神代の里に吹く風は
人世の情のにおいあふるる

●'92鈴鹿8時間耐久ロードレース—— 19

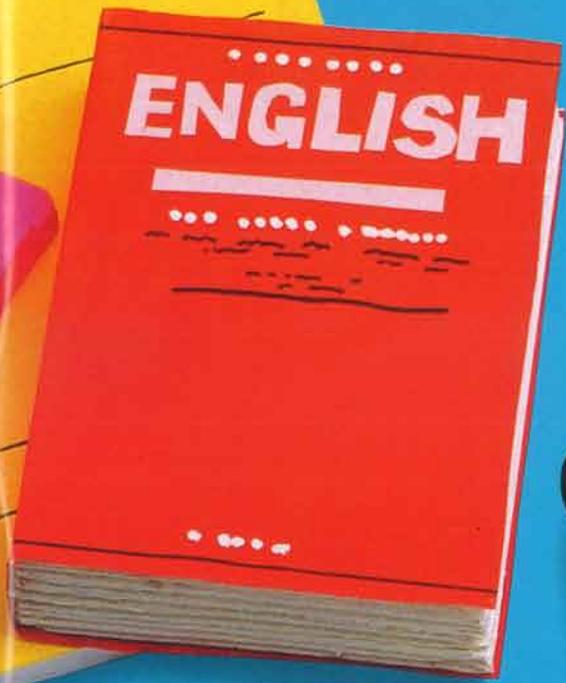
激闘の果てに……

NEW MODEL

●没さ極めるSR—— 21

SR500S・400S







特集

元気でいこう！ スクーター秋商戦

やっぱり

今号はスクーターをテーマに、販売最前線を探ってみました。
「いや、厳しいよ」「新規客がめっきり…」などスクーター市場でこんな声が聞かれますが、そんな時こそ、果敢な姿勢を持ちたいものです。

スクーターは

ヤマハが調べた「50ccスクーター新商認知ルート」によると
スタンダード、スポーツタイプともに、多くのお客様からは
専門誌や口コミばかりでなく店頭で認知したと答えています。

いいね

これは改めて、積極的な誘店業の展開、
接客態度といった基本の大切さを示唆しています。
市場は秋商戦ノ 元氣印あふれるお店に！！

楽しいね



特集
元気でいこう！
スクーター秋商戦



しっかり話を聞いてあげれば 世代の違いなんて問題ないね

YOU SHOPあんどう 宮城県仙台市/安藤弘禪社長こうぜん

大学の移転に合わせて ターゲットを学生層に

JR仙台駅から車で15分程、小高い丘を登りきった住宅街の中にある「YOU SHOPあんどう」さんは、この太白区緑ヶ丘で16年ものあいだ、生活の必需品ともいえるスクーターを販売してきた地元密着型のショップ。

「仙台市街へ行くのはもちろん、街の中を往き来するにも坂が多く、自転車は不向き。スクーター需要は多い環境といえるね」と話すのは安藤弘禪社長。昭和51年にサイクルショップとして第1歩を踏み出し、翌52年のパツソル登場以来免許教室など地域に密着した活動により、主婦層をターゲットとしたスクーター販売の実績をのびしてきた。しかしこの数年、軽四輪の普及によ



電話1本でどこへでも。緊急な場合は仕事の手を休めてでも駆けつける。

る主婦層の2輪車離れが目立つようになる。そんな折に東北工業大学が同店からスクーターで10分程の場所に移転してきた。もともと少なくなかった学生需要が一気にのび、今では全体の8割程を占めるまでになった。スクーターが必要な環境、大学の移転と好都合な条件は揃ったものの、やはり「待ち」の商売では大きな効果は得られない。競合店もある。加えて同大学は他地方からの入学者が多く卒業後は地元に戻ってしまう学生が多い。在学中の4年という期間では代替の見込みも少なく、必然的に春先の新規獲得が大きなポイントとなってくる。

そこで同店では、大学シーズンに新聞の折り込みの他、大学の寮やアパートが集まる地区に、社長自らポスティングを行なう。その数は約2千枚。手作業となるだけに多くの時間を必要とする。1日の仕事が終わった夜、1件1件にチラシを投げ込むという。「効果は、というと正直いってワリに合うものではないかもしれませんが。ただ周囲のことを何も知らない学生さんに店名を覚えてもらうだけでも、とね何かの機会に、その店のチラシが入ってたな」と思い出してくれるだけでも間接的な効果という意味では充分と考えています」

YOU SHOPあんどー

宮城県仙台市太白区緑ヶ丘4-17



●立地

仙台市街から車で15分程、小高い丘を切り開いてつくられた住宅地のバス通り沿い

●商圈

店舗を中心に半径約2km程

●客層

学生客が全体の8割。うち東北工業大の学生が約80%

●告知活動

新聞折り込みチラシ、ダイレクトハンド（入学シーズン）



「公平に接することも大切」と安藤社長。誰がいつ来店しても、奥さまのきみえさんと笑顔で迎える

口コミで街に広まった 面倒見の良さが「ウリ」

同店に来店する学生客のほとんどが大学の先輩や下宿先の大家さんなどからの紹介である。「面倒見の良い店」と聞いて訪ねてくる。

そのとおり、安藤社長の自慢は電話一本でどこへでも駆けつける機動力である。対象は、購入者はもちろん、他店で購入したユーザーも、である。ス

クーターを毎日通学に使う学生にとっても頼りになる存在だ。

「電話をかけてくれた人は、みんなウチのお客さんです。人に聞いたのか電話帳で調べたのか。ポストに入れたチラシを見てくれるのかもしれない。頼りにされれば、それに応えるのが私の考え方なんです」

電話で症状を聞き、その場で修理できるものは出張先で。時間が必要なものは引きあげるのが、必要に応じて代車を用意する。安藤社長が運転する軽トラックが、スクーターを詰んで街を走り回れば、これだけでも、今度自分もお願いしよう」という気持ちにもなる。学生相手だけでなく主婦のスクーターや子供の自転車までも、店の前でちよつと調整している姿が、街に大きな信頼感を与えている。

年齢差を埋めるのは コミュニケーション

安藤社長は49歳。入学生の年齢とは親子ほど違う。「年齢差？全く気にならないよ。自分も若いつもりでいるしね」と笑いながら、学生と付き合うのに大切なのは、相手の話を聞き出すことにあると話してくれた。

「例えばエンジンの調子が悪いとだけ言って置いてくような、ハキハキしない子が増えたのも事実。直すのが商売だからもちろん受けるけど、どこまで直すのか、いつまで必要なのかぐらいは聞かないとね。パッチリ直っている

スピーディな作業も大切。講習会等には積極的に参加



のに、時間やお金がかかりすぎてると言われれば、それはウチのミス。悪い評判なんて、ひよんな所からすぐに広まるから」

見積りも徹底している。修理の内容を説明し、伝えた内容に付加するものが出た場合はすぐに連絡する。相手が一人暮らしの学生の場合、連絡がつかず作業が遅れがちになるので、バイト先なども聞き出し、何時でも連絡がとれるように気を配る徹底ぶりだ。

クラブ活動もツーリングもないショップではあるが、それでも学生が数多く集まってくるのは、相手の立場を考へての商売が受け入れられているからに他ならない。街の人から気軽に声をかけられる「バイクショップのオジサン」はシッカリとしたコミュニケーションで学生の心をつかんでいる。



目の前のお客さんを大切にすることが 新規客の獲得にもつながる

YOU SHOP八百トメ 愛知県一宮市 / 吉田忠店長

環境の変化を先読みし 先手を打った対策が成功

『YOU SHOP八百トメ』さんの立地する奥町は、繊維工業で栄えた古い町。その古い町並みで八百トメさんは、八百屋さんから自転車店、そしてバイクショップへと、時代とともに様変わりしながらも地元密着型のご商売を続けている。

お店を切り盛りする古田忠店長は、3代目の若主人。父親の正行社長から実質的にはお店を受け継ぎ、自転車店

特集
元気なエイリアン！
スクーター秋商戦



から地域ナンバー1のYOU SHOPを目指すまでにお店を育て上げた。またスクーターを扱いはじめて10年足らずだが、短期間にここまでお店を成長させたのは、忠店長の「お客さま第一主義」という考えによるものだろう。同店の客層の核となっているのは、地元奥町の奥さま方である。主婦層だけで全体の50%を超え、残りをヤング層と通勤族が二分している。お店の隣りには食料品や衣料品を扱う大型のスーパーがあり、これが主婦層の獲得に大きな役割を持っているのは間違い

YOU SHOP八百トメ

愛知県一宮市奥町字基四前89



- 立地
繊維工業の町、一宮市郊外に立地。名古屋への通勤者も多い。
- 商圏
名鉄線奥町駅を中心に2km前後。
- 客層
主婦層が50%以上を占める。
- 告知活動
折込チラシ、DM等

古田忠店長（左）と予宙子奥さまの人柄から、用はなくても寄ってくださるお客さまは多い

ないだろう。

「店をまかされて約10年、一生懸命に働いてきましたけど、これからは正念場だと感じています」という忠店長の言葉どおり、最近になってスクーターから軽四輪に乗り替える主婦や、スクーターを飛び起えてクルマに走る若者たちが目立ってきた。代替のサイクルも年々長くなり、不安材料はますます



広がっている。

しかし、そうした環境の中で前年度の販売台数を大きく上回る実績を残しているのは、同店が一早く対策を構じたからに他ならない。先手を打ったアプローチが功を奏したといえるだろう。

メンバーズカードの発行で主婦層の来店促進を図る

まず忠社長は、顧客の整理からアクションを起こした。これは減少傾向にある新規客を見込むより、いま目の前にいるお客さまを大切にすることこそ全体のスクーター需要の拡大につながる考えたからだ。いまスクーターに乗っているお客さまがスクーターのある生活に満足できれば、必ず新規のお客さまもついてくると考えたのである。そこでこの春から、スクーターのお

客さまを対象にした同店オリジナルのメンバーズカードの発行を開始した。このカードには各種メンテナンスを受けるうえで、お客さまに有利な特典が多数盛り込まれている。「まだ特典の内容が整理されてないんですけど、それでも効果は出てますよ。主婦のお客さんは本来管理をしづらいんですが、カードを持つての方はオイルの補給にしろバンクにしろ、必ずうちに来てくれますからね。来店機会が増えれば会話もできるし、なによりお客さんのスクーターの状態を把握できる。代替のタイミングをつかむのは、これが一番の方法ですから」

もうひとつ、忠店長が大切に育てて

いるお店のセールスポイントがある。YOU SHOPという看板と、ヤマハ商品の専売店であるというプライドだ。「だからヤマハ車に乗っているお客さんからの要望は、多少無理なことでもできるだけ対応はするつもりです。そうすることでアフターサービスをセットで売るヤマハブランドの信頼は高まるし、それはそのままヤマハ専売店としてのうちの信用にもなりますから...」

現在はJOGポシエのDMを発送するために、ミントのお客さまをピックアップ中。忠店長は「うちの客層にピタリなモデル」と、その効果に大きな期待を寄せている。



2年間有効のメンバーズカード。2年に設定したのは、代替サイクルをにらんでのことだ。

特集
元気で、いろいろ、
スクーター秋商戦



足で歩いて、心でつかむ バイタリティが原動力です

YOU SHOP大西 京都府京都市西京区 / 大西茂夫社長

店名認知が第一歩 大西流「外へ出る商売」

「大きい店はええ。品揃え豊富にしていて、『待ち』の商売もできる。でもな、小さい店なら外に出ていく商売をせんとならん」

「YOU SHOP大西」の大西茂夫社長は近郊はもとより、遠く県境を越えてスクーター販売に力を入れている。大西社長が強調する「外に出る商売」とは一体どのようなものなのだろう。

お店は京都市でもサラリーマン層が

集まる住宅地にある。転入・転出が多く住民が一定しないこの地域では、常にお店の名前をアピールすることが大切と大西社長は考えた。

「修理の際は大西へ。電話一本で出張サービスに参上します」こういうチラシを大量に作ってな、外へ出るときには必ずポストに入れてくるんや」

ポスティングを通じて、まずコミュニケーションの第一歩。大西さんのトラックにはいつでも配布できるように常時チラシが用意されている。これを配送のついでに、あるいは閉店後、集中して、配りまくる。わけだ。

「1回に平均300軒。時間になると2時間以上かかる。チラシ配布で直接販売に結びつくのはせいぜい1000枚に1台くらいの割り合いやろうけど、修理に来てくれるお客さんは多いで」

思いっく限りの方法で お客さまのつながりを強化

来店のきっかけを作ればまず成功次のステップは、そのつながりを強固に固めていくこと。その手段のひとつがダイレクトメールだ。

ところが、大西社長のダイレクトメールはひと味違う。どっちかと言うとレター（手紙）に近い。

文面には手書きの文字で「今、『お寺巡り』にとりつかれています。同封しました文章をお読みの上、『ご共感得られましたら、『ご一緒しませんか？（後略）』続く手紙にはそのツーリン



↑お店では原付免許取得段階からスクーターライフを積極的にバックアップしている



←わずかでも手があくと、すかさずお客さまに電話をかける。電話はわずかな時間でもできるコミュニケーション手段だ

グの様子がこ細かに綴られている。バイクショップの油臭さとは無縁の、じつにほのぼのとしたダイレクトメールだ。そこには、スクーターとかスポーツ車とかの区別はない。単純にさりげなく、バイクそのものの魅力に触れている。

「ただカタログを送り付けるようなダイレクトメールは個性がない。下手でもいいから心を込めて作ったものの方がよっぽど（心が）伝わるよ」

大西社長の「人とのつながり作り」はまだまだ続く。

「外出する用があるとするやろ。そしてたらな、ついでにあちこちのお客さんのところに寄ってくるんや。『お久しぶり』言うて、わし、けっこうずうずうしいから、家上がり込んだりな」顧客の住所はBIGVOCsで管理

してあるが、もちろん、自身の頭の中にも一人ひとりの住所はインプットされているのだそう。

配送の途中で顔見知りを見つけた時も積極的に声をかけるようにしている。「久しぶりに見た顔が、肩落として歩いているとする。そしたら『どうしたん、ちよつと話してみい』ってな、話こんだりもしよつちゆうや」

人のつながりはちよつとした配慮があればできる。ふと気づいた細かなことをすぐ行動に移せるかどうかか力ギ例えば、お客さまに不幸があった時には、弔電を一本うつつだけでも違う、と大西社長は言う。

店舗外での話合い、触れ合いを大切にしている大西社長。外へ伸ばされたアンテナは、デスクに向かっていても妨げられることはない。



「書類作ったりしてるときも空いた手で受話器握っとる。電話が好きでな」
長い間連絡がないお客さま、顔を見掛けて声をかけられなかったお客さまに電話をかける。電話ではバイクの話など一切せず、プライベートな話題に終始することもしょっちゅうだ。
大西社長の言う「外に出る商売」とは、店の内、外を区別しないバイタリテイあふれるコミュニケーション活動なのだ。

ひとりが100人を呼ぶ 人間関係は汗で築く

場所、時間を問わずお客さまとの触れ合いにつとめる大西社長は、最近のバイクショップの慣習に不満を持っている。それはこんなことだ。
「閉店時間になって、はい終わり、後は自分の時間」いう店が多すぎる。商売はシャッター閉めた後が勝負やんか。お客さまをメシに連れていったり、話をしたり、すべきことは山ほどある」

お店では屋上でパーベキューパーティを行ったり、休日にはソフトボール大会も開催する。YOU SHOP大西を中心に、お客さまの輪が限り無く広がっていく、そんな印象だ。
300台売ったうち、100台は人のつながりで売れたと大西さんは自負する。「人間関係で商売できていけば、究極は店舗なんかいらんかもなハハハ」と笑う。

「バイク買わんお客さまでもいいんや。人ひとりおったら、知り合いは100人いる。心をつかんで付き合いが深くなれば、きつとどこかでつながるよ」
今年、お店は創立10周年を迎えた。

お客さまの立案によりホテルで開いた記念パーティには、なんと180人以上のファンが来てくれたという。大西さんの言葉通り一人が100人につながると思えば、つまり潜在顧客は1万8000人に上る計算だ。

顧客を足で探し、心でつかむ。汗をかいて得たお客さまこそが店を支えてくれるのかもしれない。

YOU SHOP大西

京都市西京区下津林前弘町40



●立地

国道171号線と9号線に挟まれ、近くにはJR、阪急電鉄も通る住宅街に位置する。京都駅からクルマで20分ほど、近くには桂離宮をはじめ観光名所も数多い

●商圏

周辺数キロを中心に、京都市内を広くフォロ一。遠方では滋賀県からのスクーター需要もある

●客層

高校生および、中年の男性、女性のお客さまが多い

●告知活動

大西さん、奥さまのさゆりさん、スタッフの吉崎さんの3人で手分けして配るチラシと、顧客の中心層へ送付するダイレクトメール



列島ぐるり

こんちんちやん八社行

出雲

八雲立つ神代の里に吹く風は 人世の情のにおいあふるる

古事記、日本書記といった神話のなかに描かれる由緒正しき「神々の国」出雲。それからおよそ1700年あまりを経て、歴史と伝統文化を今に伝えながらも、出雲はしだいにそのイメージを変えつつある。



**神話が今も人と生き
時を静かに刻む町**

出雲、と聞いて誰もがまず思い浮かべるのは、やはり出雲大社だろう。

古事記や日本書記、出雲風土記に端を発する出雲神話、なかでも「イナバの白ウサギ」や「国譲り」の話で有名な大国主神をまつるこの神社は、10月になると日本中の神々が国出雲に集まるといって「神在月」伝承を生み、やがて縁結びの神として世に広まった。

さらに、2万7000㎡もの広大な境内、高さ約23mの大鳥居、重さ6tにも及ぶ日本一の大注連縄、そして長さ24mの巨大なX型の千木を乗せた檜皮葺屋根が顔をのぞかせる大社造の雄大な本殿。

こうした、建築造形物の偉容と人の心をときめかせる信仰とが、連日数多くの参拝客を集め、その名をより高からしめている。

また、古代から近代にかけて、時の為政者が移り変わるなか出雲大社は常に特別な厚遇を受け、現在の大社町周辺に門前町を形成して文化、行政の中心となった。

そのために、もっぱら観光の町となっただけでも神門通りと呼ばれる参道沿いに数多くの旅館や飲食店、みやげ物店、商店が軒を連ね、そこを取り囲むように民家が密集する賑やかさは今も変わらない。

特に、5月の出雲大社大祭礼や旧暦10月の神在祭ともなれば、広い境内、参道がびっしり人で埋まるほどだが、といって単なる観光客相手の町では決していない。

夏、この町を訪れた時、折りしも高校野球の甲子園大会が始まる直前で、大社は案内



散としていたが、町のあちこちに県の代表校となった地元・大社高校を応援する横断幕や貼紙が出され、健闘を期待する声に沸いていたし、狭い昔ながらの路地には小さな子供の遊ぶ姿も多く見られた。

照りつける日射しのなか、気の向くまま横丁を歩くと、家々の窓からテレビの音や笑い声がもれ、クラブ活動帰りらしい中・高生の数人連れや配達に回る酒屋の車、ソバ屋のバイクが往き交う。

ふと、郷里で過ごした小学生時分の夏休みの光景を思い起こさせる、懐しい生活の匂いに満ちていた。

時代の波を追いながら 人を見失わない店

そんな大社町の、神門通りからほんの少し入ったところに『大社モーターズ』さんはある。今年、創業30周年を迎える古株の店だ。

岡本智保社長は現在57歳。初め、一畑電鉄でバスの整備工を勤めていたが、代々続いた食堂を継ぐ父親が、当時まだ少なかったバイクに目を留め、「これからの時代は、きっとこれが重要な交通手段になる。おまえ、バイク屋をやれ」とすすめたことがきっかけとなった。

いかにも年輪を感じる木造りの店内は、見回すとまだ食堂だった頃の名残りを見つけることができる。

「目端の効く人だったんだね。創業当初はYA5とかYA6なんか人気で、順調に売り上げも伸びた。

昭和42〜43年頃がピークだったかな。90H3やツイン90なんてのが、高校生くらいの子供たちにウケてたし、その頃、ビジネス車のメイトも出て、年齢層関係なくいい商売が

やれたもの」

「この調子ですつと続けて信じていたし」と奥さまの登美子さん。

しかし、やがてバイクブームは去る。マリンの商売へ手を広げたのは、そんな時である。「昭和51年くらいかな。お客さんのなかに釣り好きな人とかけっこういてね、ボートや船外機も扱ってよ、と話はあつたんだ。それでバイクと平行して始めたら、バイクが不調でしょ。タイミングがよかったね」と笑う。

今では、町のそとら中にどちらかのお客さまがいて、なかにはお店とともに30年来の付き合い合いという人もいる。

「ヤマハばかり何台買ったかわからんわ、なんて言われますよ。本当にありがたいことです」と登美子さん。

「まあ、自分で乗って動かす乗り物はほとんど扱ってようなものだし、狭い町でしょう。買ってくれた人だろうがそうでなからうが、店に来る人はみんなお客さん。必ずお茶を出して世間話して……。そういう毎日ですよ」

こうして、登美子さんが店を守り、智保社長は販売にメンテナンスに動き回る。たった

2人で忙しく、しかしのんびりと人間関係を大切に生きてきた。

子供は娘さんが3人。家業を継いでくれる婿を取ればうれしいけど、こればかりは縁のあるなしの問題だから……。と少し寂しげな表情を見せる。

それでも、昔バレーボールで鍛え、今もソシアルダンスに通うタフな体力が自慢の智保社長と、明るい笑顔を絶やさない登美子さんご夫妻は、まだまだ元氣。町に欠かせない機動力を支え続けている。

風と川の力に従い育てた 風土、文化は今なお残る

それにしても、噂にたがわぬ風の強いところである。

出雲地方は、国引き神話で八束水臣津野命が朝鮮半島と北陸の一部を引きずってきて作ったといわれる島根半島を北にして、南側に控えた中国山地とではさまれた出雲平野周辺を指し、特に西側はすぐ日本海に面しているため、中国大陸、シベリア方面から吹く季節風が強烈に吹き込んでくるのだ。



メイトのデビュー後、出雲大社の巫女さんがお客さまとしてヤマハニュースに登場して話題をまいたが、その時ご協力いただいたのが「大社モーターズ」さん。岡本智保社長(上)は、今も自らメイトで飛び回る



強烈な季節風から家を守る築地松は、柔弱な地盤固めの役割も果たす

ヤマハが技術協力して建てた風力発電施設は「風の町」の特色を生かした試み



出雲そばに次いで、新しい名産品となったのが島根ぶどうとそのワイン



これは、主に冬場、北西の冷たい風となつて、風速15m〜20mほどの強風が駆け巡る。そのため、平野部に点在する民家の多くは、家屋敷の西面と北面をしっかりと黒松の垣根、築地松で囲み、この地方独特の景観を成している。

しかし、この日の風は、どうやら台風が接近しているためだと聞いて、やや拍子抜けしてしまつた。確かに、冬の季節なのだから、夏の今ごろでは変である。たまたま見かけたみことな築地松を持つ家で、お茶をこちそうになりながら、マヌケな話をしましたね、と赤面していると、

「それだけでなく、だいたい年中風は強いところなんです」の一言で、やや救われた。その証拠に、といつてはなんだが、日本海へ注ぐ神戸川河口の近くの海岸には、出雲市がヤマハの協力を得て建設した風力発電所があり

国のモデル事業として年間25戸分に相当する電力を隣の下水衛生処理場へ供給している。

ただ、これら立派に整枝された築地松も、残念なことにはだんだん減ってきているのだ。その原因のひとつは、家を改築、新築する時に、最近では建築物が丈夫なために不要になってきていること、維持するのに大変なお金が必要ながあられる。

2年に1度手入れするそうだが、「松食い虫の防除や整枝だけで、100万円近いお金と労力がかかるんです。大切な文化だから残したいとは思っていても、続かない家が多いみたいですね」と、先ほどの家のご主人は話していた。

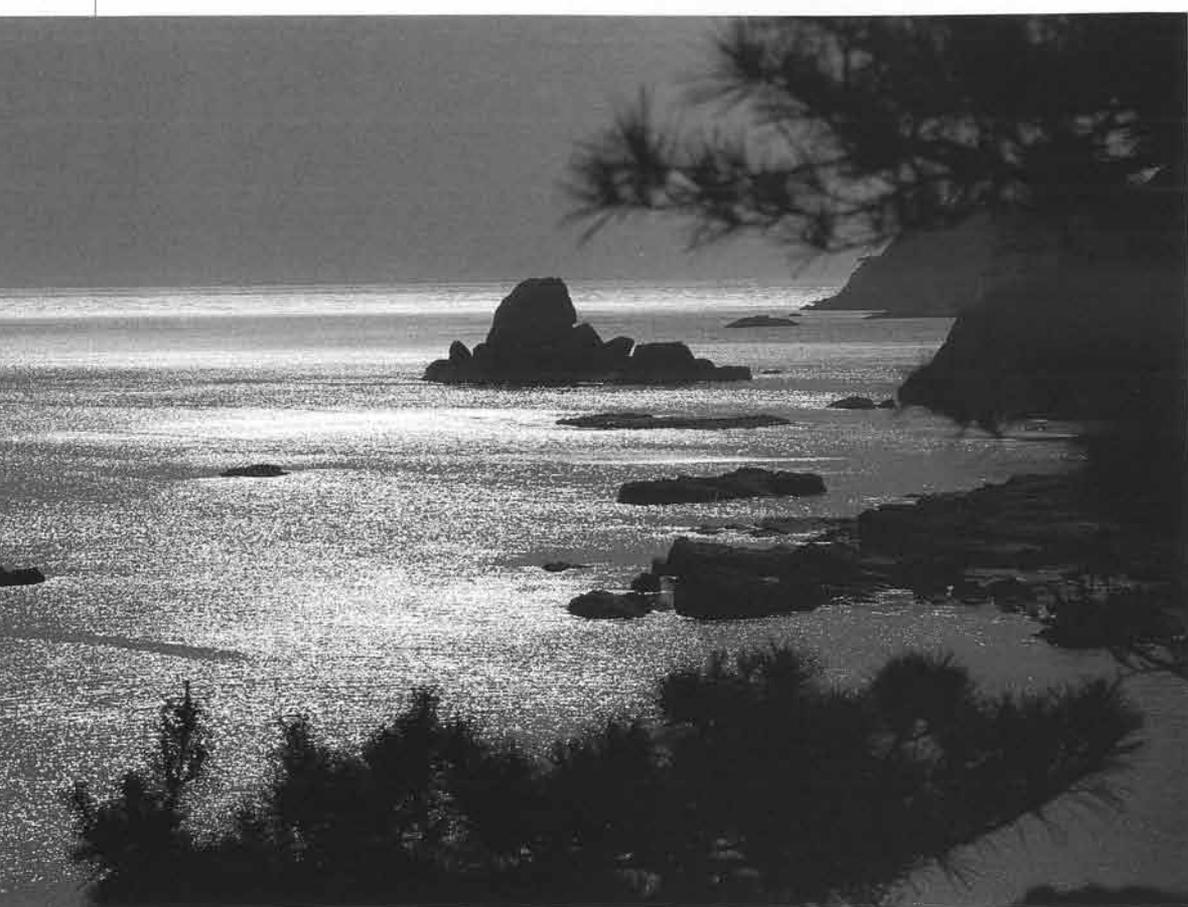
こうした家々は、平野の中ほどから東側の宍道湖に面するあたりの水田地帯に多い。もともと出雲平野は、かつて八俣大蛇よろしく蛇行をくり返した斐伊川と神戸川によって成

長した沖積平野で、水田に適した土地ではあったが、たびたび変わる川筋のため、集落が発達しにくかったことによるらしい。

一方、西の日本海側は、強すぎる風のせいで新旧の砂丘が発達し、畑作によるブドウの生産が盛ん。最近はこのブドウを使ったワイナリー作りも始まり、新しい名産品となっている。

情熱が町を変えてゆく 新風吹き始めた出雲

スポーツバイク中心の、伸び盛りショッピング「サイドB」さんは、この地方の中心都市、出雲市市街と大社町との中間点にある。オープンしてまだ5年目の若い店で、大村



孝柄社長自身も29歳。

出雲市内にスポーツ車をメインに扱うショップは4軒ほどしかないなかで、ハイテックな今風の店舗が目を引く。

「ようやく店の存在が知られたみたいで、順調にお客さんは増えてきてます。

最近では、自分の家の近くでバイクを買うんだけど、しばらくしてウチを知ってこっちに來始めるパターンが多いですね」

自転車を中心の小さな販売店では、店に通う楽しみやメンテナンスを安心して任せられる安心感に欠けるということなのか。

それがわかっているから、思いきり若々しく、遊び心も豊富な店づくりに情熱を注ぐ。

毎月1回、何かしらイベントを作ってお客さまを誘い、都会的センスでショーアップした店内展示を行なっているし、整備士資格も大村社長が2級、サービス担当者が3級を持ち、技術力も確かだ。

そのかいあって、お客さまの平均年齢は22〜23歳とどきり若く、女性もその1割を占める。当然、新規客獲得率も高い。

出雲地方も、若者の都会流出が悩みで、スポーツバイク新規需要は芳しいと言えないなか、まさに出色の1店といえる。

「ただ、このへんのライダーはどうもおとなしい人が多くてね。誰もリーダーシップをとれないから、全部ボクがやらなきゃいけないのがちょっとツライところ。

30代くらいのバリバリの人がいると、頼りになるんだけどな」と話す。若いお客さまが減って困っている店が多い昨今、なんともゼイタクな悩みである。

とはいえ、このあたりは依然として「三ナイ」が根強く、大学もないために、学生のお客さまはほとんどいない。むしろ、デパート



「こういう店をお客さまは探していたんですね。その期待に100%応えられる店づくりをしたい」と「サイドB」大村孝柄社長（右）は意気込む

などサービス業に勤める人が多いので日曜日にイベントをやっても参加者は少ない。そこで、今後はワイークデーへのシフトチェンジを考えているのだと、ますます意欲をみせる。「バイク屋をやりたいくたなかつた頃の夢が、回り道したあげくやつとかなったばかりですから、まだやりたいことはいろいろあるんです。これからですよ」

革新的な政策で市民を引っ張る名物市長、岩国哲人さんのように、若さと新鮮な感覚でバイクライフの提案を押し進める店がある限り、出雲はこれから再び新しいモーターサイクル文化を築き上げるに違いない。



今月の達人

(株)中部ミスターバイク(愛知県)
斉藤 昇 社長

アイデア拝見

Pint & Hint

接客

お店の印象を左右する最も大きなポイント、接客の基本とは——。今月は人と人、1対1のコミュニケーション《接客》について考えてみた。

ネクタイを締めることで スタッフの意識も向上

「一輪車を取り巻く環境が加速的に変化する中で、お客さまも大きく変わってきた時代に対応し、幅広いお客さまを相手にする販売の現場では、接客方法も自ずと多種多様になってくる。」

しかし、どんなに時代が変わろうとも、お客さまを満足させ、納得させる基本的な接客技術は変わらないはず。基本があつての応用なのである。そこで今回は、接客技術の基本を「中部ミスターバイク」さんの実例をもとに探ってみることにした。

同店に入店してまず驚くのは、ネクタイを締めた営業担当スタッフが、大



きな声で「いらっしゃいませ」と迎えてくれることである。特別なことではないかもしれないが、非常に気持ちいいあいさつだ。

「営業の担当者にネクタイを締めてもらうようにしたのは、もう11年くらい前からです。50万円もする商品を買っていただくのに、ツナギで接客するなんて失礼だと思ってきましたから……。」

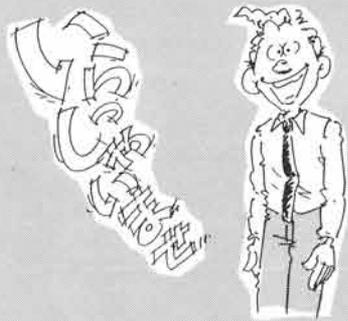
ネクタイを締めることによって、スタッフにも高い意識を持ってもらいたいという願いもこめていいます。」

「一般的にバイク屋さんというと、飛び込みで入りにくい雰囲気があるじゃないですか。ところがうちは、家族連れやカップルの来店が多いんですね。こうした安心して入れるムードづくり

という点でも、ネクタイを締めたスタ



ネクタイを締めることで
心も引き締める



「スタッフと無関係ではないと思うんです」

あいつの徹底は、週に1度、日曜日に行なうミーティングの際に確認している。この席では1週間のあいだに起こったお客さまからの苦情やお礼の言葉などを報告し合い、スタッフ同士の情報交換の場としている。

「こうした機会を持つことで、スタッフそれぞれの接客技術は向上していると思います。お客さまにこうしてあげたら喜ばれた、というようなことを報告し合うわけです」

お客さまの要望には「NO」はなし!!

「お客さまの要望を絶対に否定しない——これが斉藤社長の接客におけるポリシーである。たとえば、何キロも離れた場所でお客さまのバイクが動かなくなってしまったとする。電話を受けたスタッフは応急処置のためのアドバ

イスをするが、それでもダメな場合はすぐに現地へ向かう。それがどんなに忙しい場合でも、だ。

「お客さまの要望には必ず応えるということですよ。簡単なことではないですけど、困ってるお客さんの気持ちになつて働いて欲しいと従業員には話しています」

同店では最近、再び女性客が増え始めているという。その原因もどうやら接客にありそうだ。女性客を担当する営業の平見治さんはこう話す。

「とにかく女性のお客さんには、どんな小さなことでもトラブルが起こった

お客様の要望には
誠意と行動で応える



ら電話をくれるように頼んでいます。それでなくたって女性はメカに弱いことから、まず不安を取り除いてあげることに大切だと思うんです。不安のない楽しいバイクライフを送ったら、そのお客さんから友達へ、店の信頼もどんどん広がるんじゃないでしょうか」

タンデムシートに跨がって B君のバージンツーリングラン in 信州

B君待望のツーリングが実現した。2泊3日の信州への旅。そして2人とも、実に実に爽やかな表情だった。もちろんB君はタンデムシートが指定席だったが、それでも生まれて初めてのツーリングだ。父子2人、1台のバイクに跨がって、真夏の太陽光線に焼かれた。深緑に包まれてワインディングロードを快走した。風に逆らった。雨にも打たれた。

B君は、バイクの旅がけっして青空の下だけの爽快なライディングではないことも生まれて初めて体験したのだ。

7月の末、早朝5時、B君と父親は秩父路を抜け、信州へ進路をとった。目指すは「アースリーランin信州」の会場、白馬だ。

バイクライダーが、全国から集うY.E.S.S.の年に1度の「フェスティバル」に息子を参加させてやろう。そしてイメージだけが膨らんでいるツーリングというものを体感させてやろう……。原付受験の窓口で、在学校の受験許可証を求められ、作戦変更を余儀なくされクサっていたB君にとって、父親からのツーリングへの誘いは、苦手の数学で満点をとったよりも心はずむ話であつたらしい。

「いいか、コーナリングはな、お父さんがレイニーするからお前は……」

「分かってるよ、ボクはコシンスキーすりゃいいんだろ」

「……。バカ、お前もレイニーになるんだよ。」

「いいか、人車一体、これが基本だからな」

とはいえ、出発してから、母親が作って持たせた焼おにぎりを峠で食べた数時間までのライディング、中でもコーナリングは何ともぎこちなく、センターラインまでハラんでしまうことしばしばだった、とか。

「いいか、お父さんと一体になるんだ」が、しかし、コーナー進入、父親の意に反して車



体がバンクし始める。B君はライダーに成り切っているのだ。父親は、なぜか妙にうれしかった、という。

バードラインで、父親の仲間たちと合流した。明らかにその筋の者としか見えぬオジさんが「B君、レーサーレプリカはこう走らせるんだぞ」と言わんばかりにカッ飛ぶ。しかしその様はポリシイサーカスの熊だったし、「おお、キミがB君か」とヘルメットをとると、やたら大きな耳が飛び出た人もいた。B君にオバさん、と呼ばれて、3分間落ちこんだ女性ライダーやアシンバンマンそっくりさんもいた。

からだの形は違っても、バイクを愛し、心はとても優しい仲間たちに包まれるようにB君は3日間をすごした。

「バイクを見てるだけでも飽きないよ。すごいなあ、ライダーの祭りなんですよ。いいなあ」

アースリーラン初体験のB君の感想は、たったそれだけだった。でも父親は、わか家ではけっして見せない息子の表情の機微を見る

ことができたという。

帰路は、B君にとって過酷なものとなった。太陽はほんの数時間、顔を見せただけで、あとはガスと雨にたたられたのだという。それでも父親が、そのルートを選んだのには理由があった。家族でテントを張りつつドライブしたルートだった。あの時B君は小学生。いま同じ道を父と子、背中と胸を合わせて走っている。山里の学童たちに手を振られ……。

息子が父の背中をたたいて、風景の素晴らしさを知らせてくる。父は息子の膝をたたいて雲の間から大地を刺す太陽光を知らせてやる。父親はつくづくこう思った。こんなコミュニケーションが取れるバイクをなぜ、お前の高校は拒絶するのか、と。

峠越えはドシャ降りの雨の中、ダートとなった。ロードバイクタンデムのダート走行は父親も初めてであった。2つの県を越えて里に降り「やったぞ、おい、どうだ、バイクは」そう言われたB君は、うっすらと瞳をうるませて、「いいね」と笑ったという。

つた2,000人 が集合。親交を深めた2日間!!

今年も2,000人のY.E.S.S.スタッフを集めて開催されました。
たミーティングの風景を、ダイジェストでお楽しみください。

'92 Y.E.S.S. **8/1・2** SAT SUN
地球を走ろう、自然を走ろう。

アスリ-ランin信州

- イベント会場 / 長野県北安曇郡白馬村八方尾根スキー場
- 主催 / 全国Y.E.S.S.ショップ会、全国ヤマハ会



親子バイク教室も人気を呼んだ。彼らが将来のY.E.S.S.スタッフになる!?



セロー試乗会では、うさぎ平の林道を67名の参加者が突破した。あいにくの霧となったがこれもセローワールドのひとつ!!



この日のゲストは、ヤマハワークスライダー藤原儀彦、難波恭二の両選手と、タレントの中条かな子さん。ステージショーで楽しいひと時を送った



全国のY.E.S.S.ショップを代表して、地元・長野の「YSP松本」さんから古田社長があいさつ。「信州の自然はいかがですか?」という質問に、参加者から「サイコー」の声が聞かれた



各種のゲームやアウトドア教室が開かれた第1会場。中でもマウンテンバイクのダウンヒル&運乗り大会には人気が集まりました

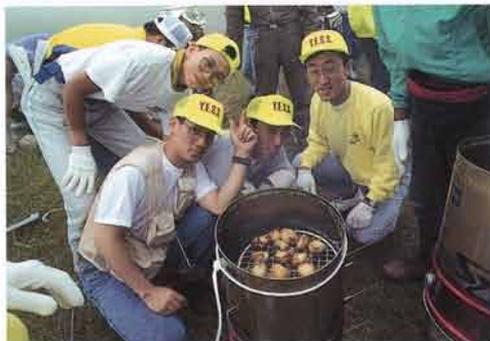


ダンロップ提供によるテント組立て競争からのひとコマ。旅慣れたY.E.S.S.スタッフは、さすがに早い!!

地球を走った、自然を走った

真夏の信州に全国のY.E.S.S.スタッフ

Y.E.S.S.の夏の恒例行事、'92Y.E.S.S.アスリーランin信州が、美しい信州の自然に囲まれてのツーリングと、全国のライダーが親交を深め



アウトドア教室では、竹細工や野外料理、Tシャツの絞り染めなどに挑戦。親子での参加が目立った



会場の白馬周辺には、美しいツーリングスポットが点在。乗鞍、戸隠、霧が峰、美ヶ原など、信州が誇るツーリングロードをアスリーランの参加者たちが埋めた



ATV試乗会も人気イベントのひとつ。バイクとは勝手が違うのか、みなさん少々戸惑い気味!?



ご協賛各社 (50音順)

- 株式会社 アスカ
- 伊藤園
- 株式会社 エイ・ティ・オーバーシーズ
- キリンビバレッジ株式会社
- 鈴与株式会社
- 住友海上火災保険株式会社
- ゼネラル石油
- ダンロップ
- ツーリング・イン・CHINO
- 東京総合信用株式会社
- 日本総合信用株式会社
- 株式会社 ニ子モリ・センチュリーシステムアイ
- パーフェクト商事株式会社
- 富士物産株式会社
- ベルシステム24
- モトエイド
- ヤマハ株式会社
- ヤマハリゾート株式会社

の果てに.....

耐久ロードレース
マッペン組2位入賞



8 - H O U R E N D U R A N C E R O A D R A C E

スタートして、およそ4時間が過ぎた。
110周を終えてトップを行くのは⑪ガードナー/ピーティ組、続いて⑦伊藤/辻本組、⑩ケビン・マギー/ニール・マッケンジー組のYZF750が追走する。

この時、⑪ピーティと⑩マッケンジーの差はおおよそ1分30秒。

今のところ、レースはやや膠着状態で、上位3台に⑤武石/岩橋組を加えた4台がそれぞれピットインごとに順位を入れ換えながら、お互いのスキを探りあっている。

そしてその後方、トップから1周遅れのポジションにはヤマハワークスのもう1台、鮮やかなグリーンに塗られたYZF⑫藤原儀彦/永井康友組が着けていた。

予選で⑩番、⑫番ともに2分14秒台と思っただけのタイムが伸びず、10位以下のグリッドに甘んじただけに、タイヤ選択やフロントサスペンションのセッティングをじっくり煮つめ直したYZFは、決勝を迎えて絶好調。

むしろ、ライバルチームが予想以上に高い路面温度のため早目早目のタイヤ交換を余儀なくされているのに対し、ヤマハは予定どおりピットリ1時間ごとのペースでピット作業を行なえるというアドバンテージを手に入れていた。

つまり、⑪ガードナー組の伊藤組といったチームは計8回のピットインを行なわねばならないが、YZF勢は7回。1回分のピットタイムを省略できるわけである。

ここまで、2台のYZFはスタートこそつまづいたものの、4人のライダーがそれぞれ着実にポジションを挽回してきたし、この位置をキープしていれば必ずチャンスは訪れると、チームの誰もが確信していた。

特に、もうひとつペースが上がらないマッペン組をカバーするマギーは、ただひとり予選タイムに迫る2分14秒、15秒のスーパードラップを連発。毎周トップとの差を2〜3秒ずつ詰めていく走りに13万5000の大観衆は大いに沸き返った。

しかし、上位陣に大きな変動を与えるには

激闘

'92鈴鹿8時間 マギー/マック



終わってみれば2年連続の2位。しかし、来年こそ必ず！



今回のYZF750は、ストレートの伸びが素晴らしく、ライバルの追走をラクに振り切る力をたびたび見せつけた



マギーとマッケンジー、それぞれの走りに合わせてタイヤは2種類を使い分けた



ゴール15分前の転倒というアクシデントにも負けず、11位完走を果たした

RESULTS

優勝	11 ガードナー/ピーティ
2位	16 マギー/マッケンジー
3位	8 武石/岩橋
4位	33 スペンサー/鶴田
5位	12 青木/大阪
11位	21 藤原/永井
14位	23 吉川/橋
20位	25 斎藤/近藤
36位	77 中田/大橋

(以上完走)

'92 SUZUKA

至らず7時間が過ぎた。

184周目、⑩マッケンジーが最後のライチエンジンのためにピットイン。そしてまもなく、全車にライトオンの表示が出されると、レースはいよいよクライマックスに向けて激しく動き始めた。

この時、トップ⑪ピーティを追う⑦伊藤は16秒台のラップでその差を20秒まで短縮。さらに、その伊藤を⑬マギーが15秒台と相変わらずのハイペースで50秒差に詰め寄っていく。残り時間は40分。ひとつのアクシデントで逆転が十分に可能である。何を引き起こすかわからない耐久レースの魔物は、ここで牙をむいた。

まず突然⑪ピーティがガスチャージのためピットイン。辛うじてトップを守ったまま飛び出す、伊藤はわずか3秒後方に迫る。しかし、197周目、ヘアピンで伊藤は痛魂の転倒。その間、衰えぬハイペース走行を続けるマギーが2位に浮上し、なおも⑪ピーティとの差を懸命に縮めていく。

そして4位上がった⑫永井はさらに⑧岩橋を射程内に促え、表彰台をめざして猛追。が、次の瞬間、場内アナウンスが「永井、スプーンで転倒！」と絶叫。ピットは一瞬息を飲む静寂に包まれ、必死に再スタートして戻ってくる永井を迎え入れるため、またあわただしく動き始めた。

あと10分……5分……全力を尽くしての修復作業が続く永井のピットを横目に、⑪ピーティそして⑬マギーが駆け抜け、夜の帳りに包まれたコース上を細い光芒だけが糸を引くように流れ去る。

ピーティのペースは19秒台に落ちた。マギーへのリードは40秒ほど。それでもマギーはあきらめない。わずかでも可能性の続く限りフルスロットル。16秒台の驚異的なラップを重ね、2秒、3秒とその差を削り取っていく。観衆は、もう順位争いを忘れ、ひたすらマギーのパフォーマンスに酔った。

しかし残り3分。⑪藤原が11位で再びコースに戻ったその時、マギーはついにYZFのスピードを緩め、208周の闘いを終えた。



渋 さ 極 め る 限 定 カ ラ ー

ヤマハスポーツ

SR500S/400S

9月6日発売(国内1,000台限定販売)

メーカー希望小売価格：¥439,000(SR500S)、¥409,000(SR400S)

(北海道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：ミヤビマルーン

モーターサイクルの根源的な魅力を持つマシンとして稀にみるロングセラー商品へと成長したSR400/500の、クオリティ感あふれる限定カラーモデルです。

このスペシャル仕様車は、先の東京モーターショーで話題を呼んだ「SR400スペシャルエディション」のイメージをそのまま再現したもので、車体色、シート

色にニューパターンのツートンカラーを採用。サイドカバーにはクラブマーク調のエンブレムを配するとともに、ヘッドライトカバーにも車体と同色のペイントを施しました。

SRならではの美しさと所有感を、ぜひお客さまにご案内ください。



スーパーマーキングブルゾンに
冬物新型登場

限定生産

RM600

¥25,000

(スーパーマーキング・セミオーダー価格含む)
※価格はメーカー希望価格です。消費税は含みません。

カラー：スカイブルー、パープルネイビー、ブラック

サイズ：M、L、LL

素材：表地/ナイロンツイル・シルバーコーティング

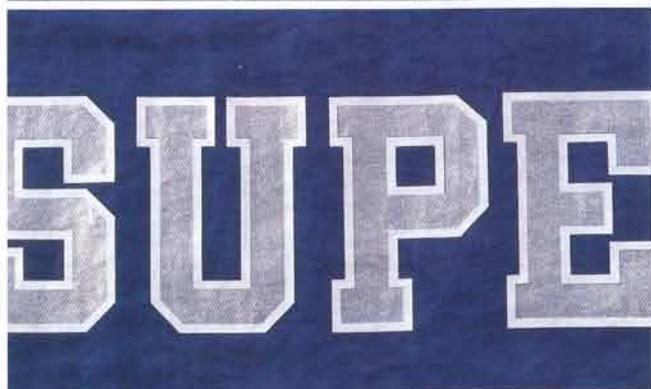
中綿/ポリエステル100%

裏地/ナイロン100%

数々のライディング機能とともに、高い防寒性、はっ水性、防風性を持つスーパーマーキングシステム対応のニューブルゾンです。表地に使用したシルバーコーティング・ナイロンツイルは、身体からの放射熱を閉じ込め高い保温効果を発揮するとともに、優れた防風性とはっ水性で外気をシャットアウト。秋/冬のライディングをより快適に演出します。

さらに豊かな個性の表現を目指し、先に加わった新スーパーマーキングシステム「スーパーシート」*「ダイヤナイロン」*とともに、よろしくご案内ください。

スーパーシート



はっきりとした明るい発色と台付文字（ふちどり）、文字を変形させることができるディストーション処理が特徴です。

ダイヤナイロン



立体感あふれるアップリケ的な仕上がりに、しなやかな質感がRM600の生地になじみます。

FROM SAFETY

原付免許も実技講習が義務化！ 道路交通法改正の意図

長

いよいよ短かかった(?)夏休みが終わり、再び町に人々の活気が戻ってきました。

同時に、帰省やレジャーで活躍していたクルマやバイクも、通勤・通学、業務などに走り回り、都会の道路はまた変わらぬ混雑をみせています。

しかし、秋のレジャーシーズンはまだまだこれから。交通量が増しこそすれ、決して減るわけではありません。秋の全国交通安全運動も始まります。くり返し、安全運転のアドバイスをお忘れなく！

特に今年は、昨年まで減少傾向にあった二輪車の死亡事故件数が年初から再び増加を示しています。しかも、自動二輪、原付車ともに10代を中心とした若者層が大多数を占め、状況は非常に切迫してきました。

そんななかで、道路交通法が一部改正され、直接二輪車に関わるものも2つ含まれています。

ひとつは、すでに8月1日から施行されている暴走族対策について。彼らのトレードマーク(?)になっている改造マフラーと、ナンバープレートの折り曲げなどによる表示義務違反を取り締まるもので、反則点がいずれも2点となりました。

点数がどうかという以前のマナーの問題で、例え当人がカッコだけのつもりでも、単に同じ暴走族とみられてはたまりません。この際、「李下に冠を正さず」疑わしいことはしないよう気をつけたいものです。

さ

て、改正点のもうひとつは、11月1日から施行される原付免許取得の際の実技講習義務化について。

これまで実技講習は、筆記試験終了後に希望者が受講するという形で行なわれてきました。昨年の場合、延べ18479回の講習で510127名が受講していますが、それでも十分とはいええず、運転経験のないまま町へ出て事故に遭うケースがあとを絶たないようです。

原付免許試験に合格した全員がもれなく実技講習に参加することで、少しでも事故を未然に防ぎたいという期待が込められています。

しかし、これで店頭での実技指導が必要なくなるというわけでももちろんありません。むしろ、くり返し可能な限り何回でも実技講習が必要だと考えたうえで、まず確実に最初の1回を受講してもらう機会を設けるための法改正ととらえるべきでしょう。

しかも、普通自動車免許で原付に乗るライダーに対しては、いまだ実技講習の場が公けにありませんから、店頭指導の重要性は増しこそすれ薄らぐ状況ではありません。

肝心なのは、ほとんど予備知識、体験もなしにいきなり路上へ出るライダーをなくすこと。あくまで、自転車や自動車とは違う乗り物であり、その特性を把握できるような指導が大切です。

基本的な運転操作も必要ですが、そうした技術的なことは最低限のア

ドバイス。

店頭での指導、講習を行なう場合は、一緒に町内をグルリと一周するなどして、車線の取り方、2段階右折の仕方、安全確認の方法など実践的な安全運転のノウハウを体験させてあげるのが最も有効ではないでしょうか。

特に、原付による死亡事故のうち38%を占める16歳から19歳の若者たちに対しては、運動神経がよくコツの飲み込みも早いので、ついつい指導をおろそかにしがちですが、運転のうまいへたと道路の状況判断力は別問題。無理やりクルマの左側を抜けようとして左折巻き込みに遭った、なんていうことのないよう、彼らにこそ初めのうちに公道での安全な走り方を実地体験させておくことが大切です。

日常のご商売のなかで、実際にどこまで可能かはわかりませんが、少なくとも、お客さまに個人対応できる唯一の場が店頭。その機会を生かした安全指導の方法を、今、真剣に考えるべき時に来ています。



読んで、正しく、安全運転。

●原点にもう一度 ●初歩的な違反事故をなくしよう。

わかりやすい「バイクと法令」監修 警察庁交通局
原付用「学科試験模擬テスト集」



これから取る方にうれしい2冊
バイク「免許皆伝」!
もう取った方にうれしい1冊

お求めは…二普協加盟の二輪販売店で。

YUTORI
二輪余裕人
見る・見られる・いい運転。
●バイクは乗るとなると
●カーブを走るときは、3段階インテイク

9月下旬より地区大会スタート! 『92ヤマハスタートーナメント』

ヤマハでは、毎年、ヤマハ車を扱うプロフェッショナルであるサービスマンの方々を対象に、『ヤマハスタートーナメント』を開催しています。

これは、日頃磨き上げ培ったサービスマンをお互いに競い合い高めたいと、このことで、お客さまにより良いサービスを提供していくことを目的とするものです。

今年も、いよいよ9月下旬より地区大会を行ない、10月29日には、各地区代表者による全国大会を開催する予定です。

ぜひみなさま、奮ってご参加ください。

■92ヤマハスタートーナメント

地区大会／9月下旬～10月上旬・各地区会場にて

全国大会／10月29日・つま恋(静岡県)

出場資格／スタート店に在籍する、ヤマハ整備士資格ベーシック以上のサービスマン

競技クラス／ベーシッククラス
マスタークラス(ドクターを含む)

※詳しくは、各店へ別途ご案内します。

■YTSヤマハ二輪車整備士講習会日程

会場	月	9月
北海道ヤマハ		
ヤマハ東北		
東京研修センター	4M 8-10	B 16-18
ヤマハ中部研修会館	2M 2-4	
神戸研修センター		
ヤマハ中国	2M 17-19	2M 24-26
ヤマハ四国		
福岡研修センター	4M 9-11	

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。また、左記以外にも拠点開催のベシックがありますので、各営業所へお問合せください。

■サービスマニュアル(9月追補版)

モデル	注文 No.	価格
XV250	3DM-29197-05	¥600
XT400	4DW-28197-05	¥600

※価格はメーカー希望小売価格です。消費税は含まれません。



写真はすべて'91年大会より



SALES

秋商戦いよいよスタート! お客さまの受入れ体勢は万全ですか

長いようで短かった夏休みも終わり、またいつもの日常生活パターンが戻ってきました。

しかし、店頭はこれからの勝負、秋の需要期の始まりです。

特に、今回巻頭でも特集を組んでいるとおり、この時期はスクーターがメインとなりそうです。強力なインパクトを秘めて登場したニューモデルJOGボシエやAXISプロフットをはじめ、若者に絶大な人気を誇る定番シリーズJOGの魅力を元氣いっぱいのアクションでアピールください。

今年のヤマハスクーターは、お客さまの使い勝手や用途、好みに合わせた豊富なラインナップが充実。商圏、客

層をよく検討したうえで、対象車種を絞り込んだアプローチが効果的です。ヤマハの用意するDMはもちろん、オリジナルDM、チラシを活用して、お客さまひとりひとりのニーズを刺激しましょう。

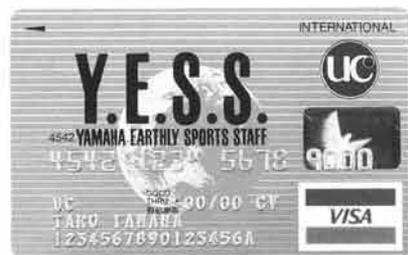
さて、いざお客さまが来店されたらあとはお店のスタッフの腕の見せどころ。まごころを込めた応対と、元氣あふれる明るい店舗で迎えたいものです。

先月号の特集で、お客さまが気になるポイントのひとつに接客態度があが

るというもので、計画的に利用すればムリのない返済範囲でもっと気軽にクレジット機能を使えるわけです。

これから秋、冬にかけては、ハイシーズン中に活躍したバイクのメンテナンスや、秋・冬ウェアの買い物、あるいは日常生活の面でもクリスマス、忘年会など、クレジット機能が便利に役立つ機会も多いはず。

備えあれば憂いなし、の『YES UC/VISAカード』。ぜひこの機会に取得をおすすめください。通常のYESカードからの切換えも可能です。



っていました。もう一度、自分のお店はどうなのか反省してみてください。また、店舗について考えたいのは、入りやすい雰囲気作りと嫌われないツール活用。POPやポスター、のぼりなどは、お店の活気を表現する欠かせない要素ですが、飾り方が大げさ過ぎて悪趣味になったり、外に立てたのぼりが歩行を障げてしまっていたりしたのでは逆効果です。熱心さのあまり、こんな失敗をしないよう第三者の立場で冷静に見直すことも必要です。



Y. E. S. S.

YES UC/VISAカードが リボルビング払い導入で使いやすさアップ

YESスタンプとしての特典だけでなく、YESショップでのショッピングや修理、さらにはツーリング先でのガソリン給油に宿泊など、さまざまな支払いがカード一枚でできる多機能性を備えた『YES UC/VISAカード』は、今や現代派ライダー必携アイテムといえるでしょう。

こうしたカードは、使い勝手のよさが大きな魅力のひとつですが、『YES UC/VISAカード』も10月1日より、『リボルビング払い』制を導入、さらに使いやすくなります。

リボルビング払いとは、従来、一括で返済しなければならぬカード支払い金額を、月々の均等分割払いにでき

SAFETY

秋の全国交通安全運動 9月21日から30日まで実施

毎年、春と秋の2回レジャーシーズン最盛期に合わせて行なわれる。全国交通安全運動が、9月21日から30日までの10日間に渡って実施されます。今年4月6日からの春の運動期間中は、全体で昨年の同期間よりやや死者数減となったものの、年初から続く交通事故増加傾向の歯止めとはならな

ったため、秋の運動ではさらに活動強化が望まれています。

二輪車に限っていえば、自動二輪、原付とともに昨年の運動期間よりさらに事故死者数が減少、年初からの事故増に歯止めをかけてはいますが、まだまだ、夏秋のハイシーズン中は油断禁物。ぜひ気を引き締めて、運動にご協力

ください。

今回の重点目標は、主として四輪や高齢者の事故防止におかれています。すでに「存し」とおり道路交通法が一部改正され、8月1日より暴走族対策としてマフラーやナンバープレートに手を加えたものに対する規制が強化されたこともあり、安全運転だけでなく外観上のマナーも問われることになりそうです。

くれぐれも誤解をまねくドレスアップは慎むよう、重ねてアドバイスをお願いします。

世界の強豪がSUGGOで激突！ 『第16回ジャパンカートグランプリ』

F1グランプリを頂点とする四輪モータースポーツ人気は、衰えるどころかますます過熱しています。

そんななかで、本格派レースに自分で参加して楽しめるカテゴリがレーシングカート。その最もベーシックなクラスといわれ、全国で38カ所の地区シリーズを展開しているのが、SLC

「トレースシリーズ」ですが、国内最上級、最高格を誇るのが「ジャパンカートグランプリ」です。

このレースは、ヤマハが77年から毎年一回開催しているもので、今年16年目を迎える歴史を持ち、国内外のトップドライバーが数多く参加しています。かつては、現在のF1ドライバー鈴

木重久里やA・セナのほか、F3000の金石勝智、野田秀樹といった選手たちも出場し、白熱したバトルを見せてくれました。最近ではヨーロッパF3に参戦中の酒井浩や全日本F3の本山哲らがここから巣立っており、未来のF1ドライバーを目指して活躍しています。

はたして今大会では、どんな若手有望ドライバーが現われるか、大変楽しみです。また、昨年、一昨年とこのレースを制したヤマハワークスの李好彦が、3たび栄冠を勝ちとることができ

るかも要注目ポイント。

ぜひ観戦にご来場ください。

●第16回ジャパンカートグランプリ
日程/10月16日～18日
会場/SUGGO国際カートコース
(スポーツランドSUGGO内)

料金/入園料・おとな 810円
中学生 510円

こども 210円

開催クラス/日本グランプリ、SL全
国チャンピオン大会、レディス
カップ、シニアカップ



たまにはお店のスタッフと一緒に SUGGOでのんびり遊びましょう！

春から夏、そして秋と、バイクのハイシーズンはまだ間に過ぎ、いよいよクライマックスを迎えようとしています。

同時に、この商売のうえでは秋の需要が重なるので、イベントや遊び、そして販促キャンペーンと、一年中で最も忙しい時期といえるでしょう。

そんな時だからこそ、今が踏ん張りどころ。ありったけの体力と工夫を駆使して乗り切ってください。

そして、忙しさがひと段落したら、一生懸命がんばった自分たち自身に「ほうびをあげましょう。ゆっくり体を休め、明日の鋭気を養うことが、何より大切です。」

この際、お店のことやお客さまのこととはみんな忘れて、スタッフやご家族だけで水いらずの旅を楽しむのはいかがでしょうか？

SUGGOでは、この秋、恒例の各種バックツアーをそろえてみなさんのご要望にバッチリお応えします。例えば、『社員旅行パック』なら、リゾート感覚あふれるホテルで一泊、豪華なお食事と豊富なスポーツドライを満喫できるメニューが自慢。もちろんオプショナルプランの組み込みや、新幹線チケットの予約もOK。

このほか、東北の秋の味覚を楽しむ『いも煮会バック』や『パーベキューバック』、スポーツ派にうれしい『テニスバック』運動会バックがあります。

●SUGO「社員旅行パック」
内容/ホテル一泊、夕食・朝食、ブレ
イテケット
料金/13900円(おとな一名)
※オプション設定、新幹線チケット、
その他各種バックツアーについて詳しくは、SUGO東京店(☎03-3557
5-4777)・仙台店(☎0224-
83-4777)までおたずねください。



9月のヤマハ提供番組

ON ANK 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ンドたつぷりにお届けします。

▼9月5日(マリン編)

『勝浦ビルフィッシュトーナメント』

▼9月12日(バイク編)

『アースリランin信州』

▼9月19日(マリン編)

『日本橋リパークルージング』

▼9月26日(バイク編)

『義太夫の世界一周ツーリングin東京』

※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、テレビ愛知、テレビせとうち、テレビエックス・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、東北放送/毎週金曜日24時40分から24時55分。テレビ新広島/毎週木曜日24時35分から24時50分。

92ロードレース世界選手権

世界のバイクファンを熱くさせずにはおかない「ワールドグランプリ」の興奮を、千年屋俊幸アナウンサー、元GPライダー福田照男さんらの解説でお届けします。

W・レイニー、J・コシンスキーなどヤマハライダーの活躍をじっくりお楽しみください。

TXN系列6局/毎週日曜日24時30分から25時25分。テレビ静岡/毎週火曜日25時20分から26時15分。

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、コメントーターが切れ味鋭くテーマに迫ります。

日本テレビ系列全国29局ネット。ヤマハ提供。毎週月曜日23時～23時55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っ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。

’93YZシリーズ専門誌試乗会 『スロットル連動感』に絶賛の声

新たに80ccをラインナップに加えた’93YZシリーズ。8月末より順次発売となる’93ヤマハモトクロスサーの二輪専門誌向け試乗会が8月5〜6日、静岡県伊豆富士見ランドのモトクロスコースを会場に開かれました。この日は18媒体約50名のプレス関係者が参加、それぞれニューYZを駆って心地良い汗をぬぐいながら、ヤマハ開発スタッフとの会話をはずませていました。とくに後方吸気のニューエンジンや

クラス唯一の倒立フオークなど、多くのニューフィーチャーを盛り込んだの登場となったYZ80については絶賛の声が集中。
「高回転域でパワーアップされたエンジンが体感できる。パワフル感が幅広いので乗って気持ちいい。サスペンションは前後ともグレードが高く、ストロークを感じながら走りを楽しめ、ジャンプも平気でこなせてしまう。リアのトラクションも良く、乗り心地の良さ



左から鈴木健二がYZ80、大可原功次がYZ125、田淵武がYZ250をそれぞれ駆って、デモランを披露



製品説明会でも全員が熱心に聞き入る



ニューYZシリーズのポテンシャルを十分な試乗時間で確認

バランスの高さ、適度なコンパクト感など数多い魅力にあふれている」といった感想が聞かれました。

一方、新設計の車体に熟成化を図ったエンジンを搭載する250、125については、開発スタッフが作り込みでテーマとした『スロットル連動感』に評価が寄せられていました。「乗って遊べる感覚がうまく伝わってくる。スロットル連動感があるので車体をコンパクトに感じとれる。過激なレスポンスがなく必要十分な力を出すエンジンと、車体、ブレーキ等が全体でひとつのものにまとまっている」とはYZ250の評価の一端です。

詳しい試乗記は9月発売の各誌面で紹介されることとなります。ぜひお楽しみに！

技術とヒューマンパワーの勝利！ エアロセプシー鳥人間2部門制覇

「鳥のように大空を飛びたい」そんな夢を追うヤマハ社員有志による鳥人間チーム「エアロセプシー」(気流感覚の意)は、毎年、滋賀県琵琶湖東岸・松原水泳場で開催される「鳥人間コンテスト」に参加を続けていますが、今年も8月1日に開かれた第16回大会に出場。見事、大会新記録で総合優勝を飾りました。



昨年、そは降る雨に泣いた「極楽とんぼ」は、ついに日本新記録と「鳥人間」タイトルを相次いで奪取



「極楽とんぼ」に期待が集まる中、気分的に余裕を持って出場した滑空機部門でも見事優勝



鳥人間コンテスト、2部門同時制覇は、大会史上初

22機がエントリーした人カプロベラ機部門に、「極楽とんぼ号」をエントリーさせたエアロセプシーのパイロット中山浩典さんは機体をうまくコントロール、7分30秒、2019・65メートルを飛び、一昨年の第14回大会で、日本大学理工学部航空研究会が記録した1810・54メートルを大幅に更新。大会新記録をマークしての快挙です。

実はこの極楽とんぼ号、5月22日に行なった「飛行会」でも、やはり日本大学チームが持っていた人力飛行機による長距離飛行日本記録、3708・23mをはるかにしのぐ、4436・70mの新記録を成し上げており、ここでもようやく長年の努力が大きな実を結びました。

また、37機がエントリーして行なわれた滑空機部門でも、同チームの、「五島リミテッド号」(パイロット/中村克さん)が2位以下を大きく離す、232・08mを飛んで優勝。大会史上初の同一チーム制覇を達成し、二重三重のタイトル、新記録にチーム全員がお互いの健闘をたたえ合っていました。
来年は、またどんな活躍を見せてくれるでしょうか。

この夏各地で大賑わい! '92 YES S サマーフェスティバル

YES S夏の祭典、といえはやはり「サマーフェスティバル」です。今年も昨年同様に全国規模のイベントとして2000名のスタッフで賑わった。

「アースリーランin信州」ばかりでなく、各地ごとにもいろいろ趣向を凝らしたサマーイベントが開催されています。その中で、最も大規模に行なわれたのが、関東地区の「'92サマーフェスティバルin筑波」です。梅雨明けの7月19日、筑波サーキットに1万3800人のスタッフが集まり、本コース、東コース、東オスロードコースを使って、16クラスのレースや恒例のミスYES Sクイーンコンテスト、ゲーム大会などで賑わったほか、ゲストとして、ワークスライダーの片山選手、難波選手も会場に駆けつけ、大変な盛り上がりを見せました。

一方、グルメなイベントで好評だったのが、北海道「'92 YES S サマーフェ



ミスコンテストはサマーフェスティバルの華。大勢の美人を前に審査員も思わず……



白熱したレース展開に、観客からは熱い声援が送られた

スティバルin岩内(8月1日・2日)。両日とも好天に恵まれ、カラッと暑い北海道独特のコンディションのなか、ジンギスカンや岩内町差し入れの新鮮なイカやメロンに舌鼓を打ち、シヨップ対抗の運動会やエンデューロレース、マリンジェットやATVの試乗会など楽しいメニューがいっぱいで、集まった約300人のお客さまは大喜びでした。

また、東北では7月11日・12日の2日間に渡り、「'92 YES S サマーオフロードミーティングin東北」を開催。約280名のお客さまが岩手県西根町に集まり、キャンプやバーベキューパーティ、ゲーム大会、エンデューロレ



参加者、ビーチの上でクタクタになって遊びまわり、短い北海道の夏を満喫



YES Sステーションと共に、YES Sキャルも参加して記念撮影やゲーム大会などで人気を呼んだ

ース、林道タイムラリー、クリンウォークラリーなど、アウトドアやオフロードの楽しさを満喫しました。

さらに中国地区は、YES S提携施設のグリーンパーク弘楽園で「'92 YES S サマーミーティングin弘楽園」(8月1日)を開催。エンデューロレースやミニバイクレースのほか、家族連れの参加者のために、竹トンボ教室やクイズ大会、ダンスコンテストなども行なう。約500人のお客さまたちは思う存分、夏の休日を楽しんでいました。

バイクと楽しくつき合いたい! 「人とバイクの友好会議」開催

二輪車の安全な利用を訴えようと定められた8月19日「バイクの日」、(株)本自動車工業会(自工会)は、東京・よみうりホールで「バイクフォーラム'92・人とバイクの友好会議」(主催・政府総務庁、(株)日本自動車工業会)を開催。老若男女さまざまな数多くのライダーで賑わいました。

このイベントは、自工会が一年を通して行なう「人とバイクの友好生活」キャンペーンの中心イベントとして開かれたもので、今年3年目。

国際A級ライダーでもあるタレントの清水国明さんを司会役に行なわれたパネルディスカッションでは、女優の伊藤かずえさんや冒険家の風間深志さん、野球解説者の定岡正二さん、俳優の山口良一さんがパネラーとして参加。会場を埋めた一般来場者とともに、「ゆとり」のあるバイクライフについて



個性派パネラーならではのディスカッションが展開された



来場者の半数を占めると言うほど女性の姿が多く、その関心の高さをうかがわせた

て活発な討論が交わされ、「自分は自分、マイペースが大切」(風間さん)「家族や恋人など、自分にとって最も大切な人のことを絶えず思うことで、一歩ひいた運転になり、心にゆとりが生まれる」(清水さん)「バイクも車のように路上教習があれば安心できるはず」(伊藤さん)「机上の学習だけでは本当の危険は理解できない」(定岡さん/山口さん)など、パネラー自身の経験や体験に基づいた意見が多く出され、共感を呼んでいました。

また、ディスカッションに先がけて「第2回ほのぼのバイクライフ・フォトコンテスト」の入賞者表彰式も行なわれ、コンテストの審査委員長で、写真家の織作峰子さんは「バイクに対してはあまり良いイメージをもっていませんが、今回のコンテストの審査を通して、バイクを通して深まる愛や、心あたたまる作品が多く、バイクに対するイメージが変わりました」とコメント。キャンペーンの効果を盛り上げました。

FZR、TZR勢も多士済々 それぞれの8耐ウィーク

優勝まであとわずかまで迫りながら、ヤマハワークスマシンYZF750のK・マギー組が2位入賞を果たした今



吉川は昨年、『いわたトンボレーシング』のFZR750Rで15位

年の鈴鹿8時間耐久レース。しかし、市販車FZR750R・O W01を駆るプライベートチームの活躍も見逃すことはできません。



2年連続で今年もエントリーした市民チーム『いわたトンボレーシング』は、無念の転倒に泣いた

遊んで学んだオフロード！ 秀明道場『スクール&競技会』開催



「技量+マナーを向上させることでライダーの意識が高まり、一層オフロードが盛り上がる」と鈴木さん

二、三年、オフロード人気が急上昇しつつあるなか、全日本モトクロス選手権の元チャンピオンで、ヤマハワークスライダーとして大活躍した鈴木秀明さんのモトクロスチーム『秀明道場』主催による『オフロードスクール&競技会』が7月5日、富士山の裾野、富士オーバードで、開催されました。まず午前中、オフロードスクールで基本走行やコーナリング、上り坂の正しい走行など、鈴木さんがヤマハワークスライダーとして培ってきた技術と経験を存分に生かした指導のもと、じっくりテクニックを学んだ参加者たちは、午後はいよいよエンデューロレースに臨みます。初心者、上級者それぞれのコースに分かれて、小雨が降るあ

「COMレーシング」からエントリーした吉川和多留/埴政則組のO W01は、予選23位からのスタートで一貫して15位、20位あたりをキープする耐久レースらしい堅実な走りを展開。見事14位に入りました。

さらにベテラン斎藤光雄/近藤靖典組（クレバーウルフレレーシング）も、中盤18位まで順位を上げ、20位でフィニッシュ。健在ぶりをアピールしました。

また、今年からSSとSPPの新カテゴリによるレースとなった6時間耐久と4時間耐久では、FZR400R、TZR250Rが活躍。

まず、6時間は②松戸/小倉組のFZRが3位、⑦佐藤/松村組のTZRが10位。4時間でも④山田/前田組のFZRが6位に入ったほか、①谷/酒井組がTZRでポールを奪って卓越した速さを見せつけました。



この日の参加者は応援の人達も含めて約80名。親子での参加も目立った

いにくの天候をものともせず、白熱したレースを展開。走行に応援に、大変な盛り上がりを見せました。そして、最後は子供達の出番。PW50で懸命に走る姿に、ギャラリイも思わず興奮。「これからも、こんなイベントを定期的に開催してほしい」との声が多く寄せられる人気ぶりでした。

JFLいよいよ開幕 ヤマハVへ向けて好発進！

日本サッカーリーグを引き継ぐ形で発足した、日本フットボールリーグ（JFL）が7月に開幕しましたが、その一部（J-1）リーグでヤマハサッカー部が活躍。8月9日の対東京ガス戦までで7勝2分け、勝ち点23で、リーグ所属10チーム中トップで前半を折り返しました。

心機一転した今朝、好調の原因は戦力の充実とまとまりの良さ。キーマンのアンドレ（MF）選手が中心となつて、昨期（旧日本リーグ部）まで活躍したベテランの内山、柳下、石井の各選手の抜けた穴を、ブラジルの有名フットボールクラブで活躍していたカルロス（FV）選手、今春大学を卒業した吉田（MF）選手、古賀（DF）選手などの新戦力がフォローしています。特にカルロス選手の俊足と正確なセ



リーグ後半戦は9月6日の対東京ガス戦よりスタート。10月18日の最終戦まで9戦にわたる熱い闘いが繰り広げられる

ンタリングは大きな武器となっており、昨期、得点ランキング1位の中山（FW）選手とのコンビネーションで得点力もアップ、強固なディフェンス陣と息の合った試合運びが展開され好成績につながっています。

クラブの長沢和明監督も「'93のJリーグ開幕に先がけて、JFLが先陣を切ったが、チームとしてJリーグ参入の意志もあり、そのステップとなるようにチームづくりに励んできた。新戦力の補強で選手層はさらに厚みを増し、攻守にバランスのとれるチームになってきている。シーズンは非常に短い、試合数も少ないので、スタートダッシュに今期の全てを賭けた」と語っており、リーグ優勝に向けた今後の活躍が内外の注目を集めています。



チーム副将で得点源のフォワード中山選手（写真左）は、吉田（F）選手と共に、日本代表チームのメンバーにも選ばれた

WE LOVE YAMAHA 世界で結成「オーナーズクラブ」

日本の「YDSクラブ」や「ヤマハトリプルミーティング・クラブ」など、さまざまなヤマハ車大好きオーナーズクラブ

クラブは、世界中に数多く結成され、さまざまな活動を展開しています。そうしたなかで、ライダー達がどれ

「ヤマハ650ソサエティ」(アメリカ)の会報。2ヶ月ごとに発行されていて、荒々しいか手作りの味が出ている



「ヤマハ650ツインクラブ」(オランダ)の会報。広告も掲載されていて会報というより雑誌に近い。36ページもある



ほどの愛情をバイクに注ぎ、どんな楽しみ方をしているのかを映し出しているのが会報です。

例えばアメリカの「ヤマハ650ソサエティ」は、ヤマハXS650のオーナーズクラブで、その会報にはメンバーからの手紙や自慢のバイク写真、ツーリング情報などが満載されていてお互いの情報交換の場として定着しているようです。

またオランダの「ヤマハ650ツインクラブ」では、会報の小冊子にマシンとタイヤの相性テストなどメカニカルな記事から、バズルやヨーロッパ各地から送られてくる手紙を紹介、さらに新メンバーの披露や特集記事など、豊富な内容で読みこたえのあるものとなっています。

いずれも、メンバー達の楽しい表情が浮かんでくる力作ぞろい。お店でも、ユニークな会報づくりにチャレンジしてみてもどうですか。

期待の新艇「ヤマハ」号 究極の世界一周レースに向け実戦デビュー

今春「ニッポン」チーム初出場、アメリカスカップヨットレースが大いに話題を振りまきましたが、それと並び称される外洋ビッグレースが「ホイットブレッド世界一周レース」です。

このレースは1973年より4年に一度開催されるもので、来年9月には第6回大会がスタートします。

今回は、英国のサザンプトンをスタートし、世界4ヶ国(ウルグアイ・オーストラリア・ニュージーランド・アメリカ)に寄港し、延べ33000海里(約60000km・地球一周半)のコースを250日余りの日数で走破。赤道直下の無風地帯など、あらゆる気

象条件・海洋状況と闘いながらゴールを目指します。

その究極のレースに、ヤマハは「ヤマハ・ラウンド・ザ・ワールド」というシンジケートを組織、挑戦艇となる「YAMAHA ROUND the WORLD号」(以下Y号)を建造して参戦することになっていますが、Y号は4月にニュージーランドで進水を済ませたあと、3000海里のトレーニング航海を行ない、8月1日よりハワイで開催された92「ケンウッドカップ第8回ハワイ・インターナショナルオーシャンレーシングシリーズ」に実戦デビューし、6レースの全てにトップフィニッシュして



艇の設計は世界的にも有名なニュージーランドのブルース・ファー氏によるもの。艇の使用素材も厳選されたものが使われているため、厳しい海況に立ち打ちできる十分な耐久性を備えている

話題を集めました。本来、このレースに出場した目的は、Y号の優れた航海性能を実証するとともに、実戦でしか得られない貴重なデータを集め、クルートレーニングや艇のチューニングに生かすこと。「ホイットブレッド」までの間、さらにいくつかの外洋レースに参加して、2号艇を建造して本戦に臨みます。

世界に愛されるヤマハモーターサイクル スリランカのちびっ子ライダー大活躍!



学業とモトクロスをしっかり両立させているラクタ君。両親も全面的にバックアップしていくそうだ

スリランカに住むラクタ君10歳は、大人顔負けのモトクロスライダー。ラクタ君の家は、日本からバイクを輸入する代理店を3年前前から経営しており、その影響でラクタ君も身近かな存在としてバイクに接してきました。そんな環境がラクタ君をバイクの世

界へ引き入れることになり、やがて、興味をもっていたモトクロスを本格的に始めるようになりました。ラクタ君が最初に挑戦したのはノビス50ccクラスのレース。残念ながらエンジンがうまく始動せず無念のリタイアとなってしまい、記念すべき初戦を飾ることはできませんでしたが、次のレースでは、ヤマハDT50LCに乗り換えて見事に優勝。

「いつも自分を勇気づけてくれる両親と、最高の友達であるDT50LCのおかげと話すラクタ君の夢は、大好きなモトクロスをいつまでも続けること」近い将来、世界選手権で会えるかも知れない。

'92 YAMAHA NOVELTY

秋商戦のプレミアム



■YAMAHAバイクライダー
(No.373057/3,500円)

ロードレースで大活躍のYAMAHAワークスマシンを型取ったテールライターです。テールランプを押すとタンクキャップの部分から着火します。遊び心が楽しい逸品。



■BICライター
(No.373056/120円)

白地にYAMAHAのロゴが写り立っシンプルなデザイン。本体は定評あるフランス・BIC社製を使用しています。

■皮ハンドルキーホルダー
(No.373088/1,200円)

YAMAHAファンならひとつは欲しいオリジナルキーホルダー。愛車のKeyにはもちろん、アクセサリとしても利用できます。





●世界選手権ロードレースシリーズ第11戦イギリスGP
届くかレイニー
タイトルに向け猛チャージ



フランスGPで挙げた2勝目で波に乗れるか



シーズンオフのケガ、開幕戦での転倒リタイアとバッドラックにつきまとわれていたレイニーだが、シリーズ終盤、ようやくチャンスがめぐってきた。

第7、8戦をケガのためノーポイントで終えてしまったレイニーだったが、タイトルを争うドゥーハンが第8戦の予選中に転倒して負傷。レースを欠場することになった。

この時点で2人のポイント差は65と大きく開いていたが、レイニーは第9戦・ハンガリーではめまぐるしく変化する路面コンディションに苦しみながらの5位。続くフランスGPでは予選からマシンのセッティングをベストな状態にもってゆき、決勝でも完勝。今季2勝目をあげた。

8月2日に行なわれた第11戦・イギリスGP。ここでもドゥーハンは大事をと

って出走をとりやめた。レイニーはガードナーに破れはしたものの2位入賞を果たした。合計ポイントは108。これでドゥーハンに22ポイントまで詰め寄った。

次のレースにドゥーハンが出場することを考えると自力でのタイトル獲得はむずかしいが、残り2戦に優勝することができれば逆転の可能性は十分にあるといえる。'89年からタイトルを争い、2年連続でタイトルを獲得した経験もレイニーに有利だ。

レース終了後なだれ込んできた観客に痛めていた左足を踏まれ、表彰台に立たずに病院に直行するというアクシデントがあり、レイニーの状態が心配されるが、最後までゼッケン1にふさわしい走りを期待したい。

●世界選手権ロードレース

第9戦・ハンガリーGP (7/12)

- ①E・ローソン ②D・チャンドラー ③R・マモラ
④K・シュワーツ ⑤W・レイニー ⑥W・ガードナー

第10戦・フランスGP (7/19)

- ①W・レイニー ②W・ガードナー ③J・コシンスキー
④J・ガリツガ ⑤E・ローソン ⑥N・マッケンジー

第11戦・イギリスGP (8/2)

- ①W・ガードナー ②W・レイニー ③J・ガリツガ
④E・ローソン ⑤P・ゴダード ⑥T・ライマー

Racing
RExpress



予選を走り終えると、すぐに鈴木に駆け寄りコース状況を伝える大河原(右)。仲の良さもチームYZの武器だ



安定した走りが大河原の印象だが、スムーズな動きのなかにはとても攻撃的な瞬間がある

毎ヒートポイントを取ってはいるが、鈴木のは満足です」と笑顔を見せた。鈴木健二も好調だ。終盤、前を走るライダーに猛チャージをかけ転倒し順位を落とすケースもあるが、ひとつでも上位を狙う積極的な走りが印象的。第10戦まで毎ヒートポイントを獲得しているのも鈴木ただひとり。とにかく上のランキングを狙って走るだけ」と、ワークス勢よりのランキングを狙っている。ランキング5位で、6位田淵とは15ポイント差。兄貴分の増田智義が腰の手術のため戦列を離れているのは残念だが、回復は順調のようで第11戦からは走れるようだ。チームYZの1・2・3フィニッシュで始まったシリーズもいよいよ大詰め。残り2戦、4ヒート、元気に走りて最後まで全日本を盛り上げて欲しい。

ワークスマシン、YZM250を駆る田淵武や、ケガから回復し復帰した第9戦・東北大会でいきなりトップ争いを演じた光安鉄美ら、ヤマハワークス勢が終盤にきていよいよその本領を発揮しはじめているが、開幕から勢いづいているチームYZの若手もまだまだ元気だ。E・ウォーレンを相手にランキングトップの座を争って来た大河原功次。この数戦調子がなかったものの、第10戦では久々にトップを走るなど本来の走りが戻って総合2位。大塚忠和に負けはしたものの、抜かれたのは悔しいけど、結果



毎ヒートポイントを取ってはいるが、鈴木のは満足です」と笑顔を見せた。



●全日本モトクロス選手権シリーズ第10戦関東大会
チームYZ、ランキング
上位をキープ

●全日本モトクロス選手権

- 第9戦・東北大会(7/19)
(ヒート1)
①佐合潔 ②N・プリンス ③鈴木健二
④大塚忠和 ⑤大河原功次 ⑥川島雄一郎
(ヒート2)
①大塚忠和 ②光安鉄美 ③E・ウォーレン
④宮内隆行 ⑤田淵武 ⑥藤城光雄

第10戦・関東大会(8/2)

- (ヒート1)
①宮内隆行 ②大塚忠和 ③大河原功次
④E・ウォーレン ⑤田淵武 ⑥鈴木健二
(ヒート2)
①大塚忠和 ②大河原功次 ③E・ウォーレン
④花田茂樹 ⑤榎本正則 ⑥鈴木健二

●世界選手権モトクロス

- 第8戦・ベネズエラGP(7/12)
(ヒート1) ①T・パーカー
②D・シュミット ③E・エバートセン
(ヒート2) ①A・プザール
②D・シュミット ③R・ムーア
(ヒート3) ①T・パーカー
②B・マンネ ③D・シュミット

第9戦・アメリカGP(7/19)

- (ヒート1) ①J・スタントン
②M・ベルブツ ③M・キドラスキー
(ヒート2) ①J・スタントン
(ヒート3) ②E・エバートセン ③T・パーカー
④D・シュミット ⑤A・プザール

第10戦・スウェーデンGP(8/2)

- (ヒート1) ①E・エバートセン
②D・シュミット ③M・ハーレイ
(ヒート2) ①E・エバートセン
②D・シュミット ③A・プザール
(ヒート3) ①D・シュミット
②B・マンネ ③M・ベルブツ





●全日本トライアル選手権シリーズ第4戦・東北大会
**中川義博、追い上げ効かず
 5位に終わる**

開幕戦から5位、3位、9位、と波に乗り切れない昨年のチャンピオン、中川義博。7月26日に行なわれた第4戦でも1ラップ目の減点が響き5位で競技を終了。ランキングも現時点で5位と、苦しいシリーズとなっている。

もともと1ラップ目の成績を越える勢いで追いつけるタイプのライダーだが、その1ラップ目の減点数の多さが大きく響いている。今大会でも成田匠、P・クトゥリエらが2ラップ目に減点が減らせないなか、上位陣では中川だけが1ラップ目を上回る成績を残している。クリーンの数も優勝の成田、2位クトゥリエに



残り3戦、中川 & TYMの初勝利なるか

次ぐ6つ。2ラップ目の成績が他の選手と変わらないだけに1ラップ目の減点の多さが惜しまれる結果だった。

中川と同じく「TYM」を駆る中村悦之が8位に入り、今季初ポイントをあけているが、伊藤敦志は10位。伊藤本人は口にはないが、シーズンオフのケガが尾をひいているようだ。

次戦北海道大会は、昨年登場した「TYM」が伊藤によってデビューウインを成し遂げた大会。伊藤、中川ともに毎年好成績を残しているだけに、本来のキレのある走りを持ち望んでいる多くのファンに見せてくれるだろう。



●F1世界グランプリ
**トラブル解消
 グージェルミンが久々の完走**

第5戦、サンマリノGPでグージェルミンが7位完走して以来、成績が残せず苦しいシリーズを戦い続けてきた「サッルージョーダン・ヤマハチーム」だが、第10戦・ドイツGPでグージェルミン

が15位でレースを終了。チームにとって5戦ぶりの完走をもたらした。エンジン、ギアボックスのトラブルやアクシデントに見舞われ続けて来たチームにとって、シリーズ終盤に向け明るい材料となるだろう。



「長いレースだったが、私、そしてチームにも完走できたことは良かった」とグージェルミン

エンジンプローは左コーナーでの油圧低下が原因と分かったイギリスGPの後、シルバーストーンでテストを行なって臨んだドイツGP。予選でもオイルトラブルに苦しみ、モデナが予選落ちしてしまうが、決勝では大きなトラブルもなく、23番手スタートのグージェルミンがコンスタントに43周を走り切った。トップスピードをあげるのが今後の課題ということだが、これを乗り越えて念願のポイント、そして表彰台を目指して欲しい。

●全日本トライアル選手権
 第4戦・東北大会(7/26)
 ①成田匠 ②P・クトゥリエ ③三谷英明
 ④栗裕朗 ⑤中川義博 ⑥小谷徹



旅のハード・ソフト面をバックアップする ツーリングステーション ツーリングエリアにあるお店のライダー支援

YSP伊那 長野県伊那市大字伊那1308-2 ☎0265-73-8385

ツーリングライダーの
バッグに詰め込まれているもの

「ツーリングの時って、ワクワクし通
しですよ？ でもその一方で不安も
いっぱいある。そんな時、ツーリング
先でのバイクショップは本当に頼もし
く見えるはずですよ。私自身ツーリン
グが好きだったこともあって、そんな
ライダーを無視できなくて」

ツーリングライダーのバッグには何
が詰まっているだろうか。ウェア？
テント？ もっと大きな物があるはず
だ。例えば夢や冒険心、あるいは不安
こうしたものでバッグはパンパンに膨
れているはず、とこの店主は言う。

地域のお客さまときちんと向き合う
ことはショップの役目だ。しかしその
一方でこうしたツーリングライダーを
支援することも必要なのではないだろ
うか。身を寄せるところが少ないライ
ダーにとっては、ショップこそ港であ
り、一時停車できる駅なのだから。

中央自動車道・伊那インターチェン
ジを下りて、信州の街道を走る。熱い
陽差し、夏の雲。渡る風に田園の青々
した稲が軽やかに波うつ。

ややも走ったころ、稲穂の波の彼方
に白いYSPの建物が浮かんでいるの
が見えてきた。ツーリングエリアにボ
ツと島一つ浮かんでいるようなこのお
店が、今回ご紹介する『YSP伊那』
さんである。

北海道ツーリングが
お店オープンのかっかけに

YSP伊那の社長は竹村利彦さん。

ハロー・ナイスショップ Hello NICE SHOP

気になるお店のご商売

店の原点はツーリング。だからツーリングライダーには精一杯手を差し伸べたい
心細そうなSOSの電話が鳴ったら、いの一番にかけつけますよ

今年36歳になる竹村さんがお店を始めたのは昭和62年のことだ。もともとバイクが好きで好きで……という竹村さんのこと、きっかけが面白い。「結婚して1年目でした。お盆休みをはさんで10日ほど休みが取れたものから、女房と北海道ツーリングに行つたんですよ」

「夫婦では初めての長距離ツーリングとなった北海道。お二人はここで同郷のライダーと出会う。やはりバイクが好きで好きで、というその人はずいぶんオートバイ業界に転身してしまつたという話。」

「そのとき、バイクでメシが食べられ

れば……と急に憧れが膨らんだんです。俺たちにもできる、と」

「ツーリングライダーからショップオーナーまでの道はそう遠くはなかった。仲間に恵まれ、手を差し伸べられ、気付けば伊那に「ベア・ワイン」というお店を出していた。」

「私たちの出発点はこの北海道ツーリングにあつたと思うんです。それだけにツーリングライダーにはできるだけの手を差し延べたいと思つています。言わば、お礼返しと言つたところでしょうか」

信州の南にある同店には、シーズンともなればツーリングのお客さまから

の電話がひんばんに鳴り響く。「転倒してしまつた」あるいは「エンジンがかからない」など不安一杯の声が受話器からあふれて来る。

「電話はあちこちからかかってきますよ。なかには高速道路のサービスエリアから、動かなくなつてしまつた」というものもありますね。電話がかかってきたら、もういの一番にかけつけることにしています」

出張サービスはできる限り対応したい、と竹村さんは話す。その料金はこれまで修理実費だけだつたそうだが、「出張費は、市内なら気持ち程度。遠くでも片道500円程度いたかどうかなどと考えています。基本的には（出張費は）取らないであげたいですね。ツーリングのライダーは余分なお金はほとんど持つていないはずですから」

**ツーリング客と常連を
バランスよくフォロー**

ツーリングライダーをフォローしようとする、困つた問題が浮上して来る。その一つが、いつ来るとも知れないライダーのためにパーツをストックしておけないということだ。

「できるだけストックはしておくよう心掛けてはいるんです。それでも対応仕切れない部分があることも確かですね。時には中古車からパーツを流用することもあります」



夕方ともなると仕事帰りのお客さまが集まり、ショールームは賑やかな雰囲気につつまれる



ショップのイベントとしてはオフロード関係のものが多く、セローの女性ユーザーだけのツーリングは好評

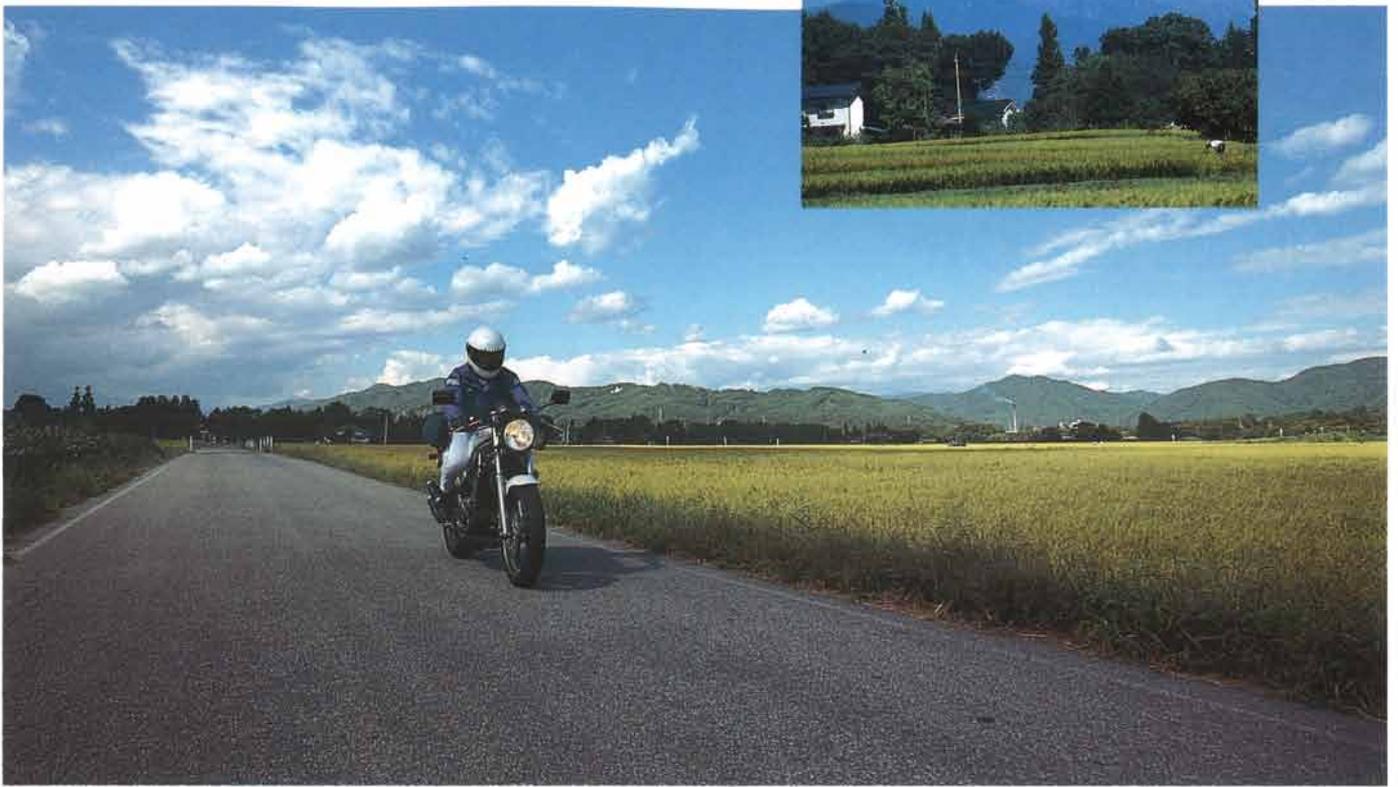
ライダーサロンにふさわしいショールームは、ちょっとした小物の演出にも心を配っている



一日で修理できないバイク、パーツが届くまで待たなければならぬ場合そんな時のために、竹村さんはツーリングライダー用にマシンの代車を用意することも考えているという。まったくの信用商売だ。ライダーをそこまで信用できるのは、自身がツーリングのライダーだった経験が根底にあるからなのかもしれない。

ところで竹村さんの話を聞いていて心配になつたことがある。それはツーリングライダーに重きを置きすぎるあまり、お店の常連への対応がおざなりになつていないかということだ。

同店のスタッフは基本的に竹村さん



白馬、乗鞍、上高地など信州にはツーリングスポットが多い。Y S P伊那さんは、名阪地方から来るルートの通り道にあるショップ

バイクショップは数多くある。でもY S Pは誇り Y S Pでしかできないサービスを、これが使命です

と奥さまの典子さんの二人。となれば
なおさらその心配がつる。

「確かにこの人数では修理をし、お客
さまの相手をし、そのうえ出張サービ
スをするのは相当きつい。とくにお客
さまの中には私と話をすることが楽し
みでやってくる方もいます。そういう
方を放っておくことはできませんよ。
ですから自分のペースでできる仕事、
例えば修理などは閉店後にするよう時
間のやりくりをしています」

昼間はお客さまとのコミュニケーション
の時間。修理は閉店後ひと風呂浴
びてから行なうことも多いそうだ。

「夜はかえって集中できて効率がいい
んです。Y S Pの看板を背負っている
責任上、約束の期日だけは何が何でも
守ることにしています」

竹村さんは、まずお客さまの信頼が
第一と力をこめる。数多く売れなく
てもいい、販売台数は気にせずアフタ
ーフォローとコミュニケーションを大
切にしたいという。

「乗り方がわからないお客さまがいれ
ば、ツーリングに連れて行って教えて
あげる。いいバイクに乗っていてもヘ
ルメットがキズだらけだったら、ちょ
つとお前な、こつち来て話聞け」と説
教もする。お客さまのバイクライフ全
般まで面倒を見るのがショップの役割
じゃないですか」

同店では定期的なツーリングに加え



「困ってるライダー見ると、なんとかしてあげたくるでしょ」店を頼ってくるツーリングライダーを支えるのは、確かな技術力だ



BIG VOCS入力は奥さまの典子さんが担当。自身がライダーでもあるので、特に女性客の良き相談相手でもある

て、YRS（ヤマハラライディングスク
ール）への参加、エンデューロコン
などを積極的に開催してきた。数々の
イベントを通してバイクライフを充実
させ、安全意識を高める。

「いま、バイクのレースがテレビで放
映されるほど、ある意味では社会的に
認められつつある。だからこそさらに
バイクのスポーツ性、紳士的な部分を
アピールしていきたいんです。アピ
ールは一般のお客さまを指導するところ
から始まるのではないのでしょうか」

夢はツーリングステーション として機能すること

ショップは地域に密着している分、
集まる情報も膨大だ。その豊富な情報
やショップならではのサービスをツー
リングライダーにも還元したい、竹村
さんはこう考えている。

「いまでできるのは出張サービスと宿の
紹介。この店が美味しい、この道が楽

しい」という地域情報の提供です。と
くに宿泊は常連のお客さまのつてが
いからでもありますから。でも、もっと
いろいろな形でツーリングライダーを
支援できると思っています……」

竹村さんが構想しているのは、まず
どんな修理でもその場で100パーセ
ント対応できること。そして提供する
情報をもっと広く深いものにするこ
と。さらにライダーのため宿を作ることだ。
「風呂やシャワーも欲しいですね。
お店で汗を洗い流して、次の目的地に
旅立つ。ちょっと立ち寄ってほっとく
つろげるような、ツーリングステー
ションが私の理想ですね」

Y S P伊那として再デビューをはか
ったばかりのお店。だからこそ竹村さ
んの情熱は熱い。

「バイクショップは全国に何千軒もあ
りますが、Y S Pはトップクラスの店
だと思っています。私にとってY S P
はステータスなんです。だからこそ、



■YSP伊那

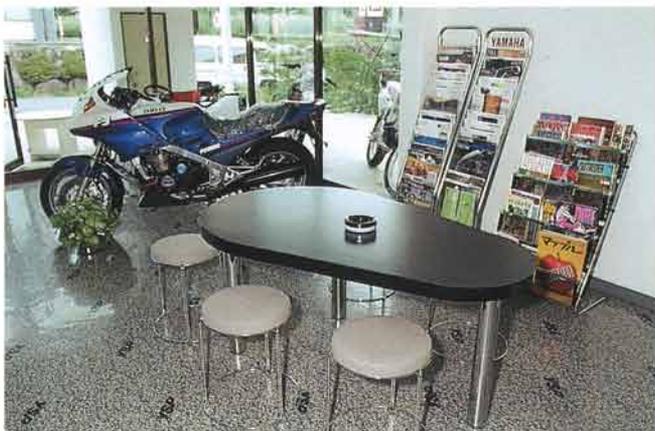
中央自動車道、伊那インターチェンジから車で5分。国道153号にアクセスする道路沿いに立地。今年6月に南信地区で初めてのYSPとして再オープン。YSPに馴染みの薄かった地区ではあったが、チラシ等の効果により、徐々にではあるがヤマハ専売店として認められるようになり、地元の主婦層の足も向きだしてきている。

- オープン：昭和63年5月 ●店舗規模：170坪の敷地に19坪のショールーム。地下1階に36坪のサービススペース。店外オープンスペースは30坪ほど。店舗裏に駐車スペースを設けている。
- 展示車両：店内にスポーツ車を3台、オープンスペースにはスポーツ4台、スクーター12台を展示 ●商圏：半径5キロ圏内を中心に、飯田方面まで広範囲 ●客層：20歳代のサラリーマン層が中心 ●クラブ：お店が管理運営するクラブはない

●営業時間：午前10時から午後8時まで ●定休日：毎週木曜日



空間をぜい沢に使ったショールーム。展示車両のほとんどはオープンスペースを利用



ショールーム奥のユーザースペース。テーブルは竹村社長の手作り

接客カウンターも手作り。YTSの認定証等も実にすっきりと飾られている



YSP以外のお店ではできないプラスアルファのサービスを提供することが使命だと思っています」

