

がんばるバイクショップの

情報マガジン

ヤマハ ニュース

# Yamaha News



ハローナイスショップ●YSP国分 “指定工場”でステータス向上  
**特集●はじける春の予感**

## 召しませ『Vino』!

Open Eyes ● 北日本石油販売(株)横浜南SS 「サービスステーション」の意味

1997 No.402  
**3**  
 M A R.

かわいいビーノは、私たちの新しいパートナー。見かけによらずたくさん積めてしっかり走るから、お散歩、買い物、お風呂屋さん…。どこへ行くにも一緒なのだ!

発見!とりのお店

HELLO  
NICE  
SHOP

ハローナイスショップ

YSP国分

鹿児島県国分市 前田貞弘社長

全国でもまだ数が少ないバイクショップの民間車検場。  
このたび、その指定を受けられた「YSP国分」さんの  
前田貞弘社長には、ただ、車検のお客さまを  
受け入れるためだけでなく、  
バイクショップを理想とする姿に近付けたいという  
大きな考えがあった。



気軽に中に入れる居心地のよい空間を目指したショールーム。「例えば、トイレを利用するためだけにでも、立ち寄れる店にしたい」と前田社長

# 民間車検場指定で一歩進んだ バイクショップのステータス向上

昨年11月、二輪自動車の指定自動車整備事業者(民間車検場)の指定を受けた「YSP国分」さん。二輪販売店の中では全国で7番目、九州では初の指定になる。もちろん、そのためには整備技術(3カ月に60台以上の車両を持ち込み、再検率が3%以下)だけでなく、設備、経営状態など多岐に渡る審査基準をクリアしなければならなかったが、

「バイクショップの地位を上げるためにも、民間車検場の指定はどうしても必要なものでした」と前田貞弘社長(49歳)はその動機について語った。

「実は、家内が昔の友達に会ったときに、バイクショップをやっていると話すと、話がトーンダウンするらしいんですよ。一般のバイク屋に対する印象は、まだあまりよくないんですね。でも、たかがバイク屋、されどバイク屋ですよ。例えば、四輪ディーラーみたいなショップだったら、きっとイ



ダイナモの設備は車検だけでなく、通常の整備でも力を発揮する。整備の様子はガラス越しにショールームから見学できる



サービス工場には作業効率をあげるための様々な工夫が施されている。リフトでバイクを持ち上げることで、体をかがめずに作業でき、また廃棄するオイルはドレンボルトを外して赤い金網部分に直接落とせば、最終的には地下タンクに貯蔵される



2階は中古車展示スペース。吹き抜けが解放感を演出する

「でも、問題はそれを長い間続けられるかどうか。継続は力なりっていいですね。そして、これからは他のバイクショップがなるほどと思うようなこと、逆に真似されるようなことをどんどんやっていきたいと思っています」

「うちの店で、やっていることのほとんどは、どこかの店や他業界ですすでにやってきていることばかり。しよせんもの真似でしかないんですよ。でも、問題はそれを長い間続けられるかどうか。継続は力なりっていいですね。そして、これからは他のバイクショップがなるほどと思うようなこと、逆に真似されるようなことをどんどんやっていきたいと思っています」

「だからと言って、サービス工場にもお客さまを入れないわけにはいかないんですよ。バイクに乗ってる人は、メカに興味のある人が多いですからね。自分のバイクが修理や整備を受けているところを見たいという声を考慮して、サービス工場にはお客さまが気軽に出入りできるようにしているんです」

サービスの設備や技術力の向上以外にも、きちんとした接客、顧客管理、スタッフの指導や福利厚生など「YSP国分」さんが取り組んでいることは数多い。

セールス担当者と話をするときには奥の応接室で。修理待ちの故障車は店舗裏の倉庫に格納し、積み降ろしも裏で行なう。クラブのピットガレージも裏に回した。人目につきやすい店頭などで、レーサーの整備をやっていると、一般のライダーが足を踏み入れにくい雰囲気をつくるからだ。

「94年3月に改築した店舗にも、バイクショップのステータス向上にかけける前田社長の考えが色濃く反映されている。そのポイントは、お客さまが気軽に入れるところと、目を触れさせたくないところを区分することである。

セールス担当者と話をするときには奥の応接室で。修理待ちの故障車は店舗裏の倉庫に格納し、積み降ろしも裏で行なう。クラブのピットガレージも裏に回した。人目につきやすい店頭などで、レーサーの整備をやっていると、一般のライダーが足を踏み入れにくい雰囲気をつくるからだ。

## YSP国分

### 顧客管理

**顧**客のデータは前田社長のデスクとサービス工場にあるコンピュータにインプットされ、名前、所有するバイク、ナンバー等のあらゆる項目で検索できるシステムになっている。同じデータはプリントアウトして、ファイルにもされている。これらの情報は修理後のアフターコール、定期点検や保険の更新の事前通知などに活用する。



また、顧客リスト上のお客さまそれぞれに、各スタッフが担当者として割り当てられ、電話をかけるのはもちろん、DMにも担当者の名前を記入している。このことによって、お客さまとのコミュニケーションも促進され、何よりもスタッフの責任感が増すことになる。

### 休憩コーナー



**商**談を行なうためのテーブル、修理や保険などの受付カウンター、休憩コーナーなど、お客さまが座るスペースも目的に応じたものになっている。休憩コーナーにはニューモデル情報やレースの日程が掲示しており、ビデオも上映できる。

来店したお客さまのヘルメットを置くための棚も設置



### 福利厚生

**ス**タッフが働きやすい環境を整えることが、ショップのランクアップにつながると考える前田社長。そのための努力も怠らない。暑い気候を考慮してサービス工場を含む店内すべてにエアコンを設置。スタッフやクラブのメンバーが利用するシャワー(写真)や仮眠室もある。

また、現在はスタッフの休日は毎週火曜日の定休日以外に月間1~2日だが、近い将来に週休2日制に移行する。その実現のために今後2年間で、スタッフをあと2人採用する予定。年一回の社員旅行もすべて経費で賅っている。



### クラブ活動

**第**一工業大学の2輪部とのクラブ活動の提携は、すでに25年の歴史を数える。「長く続けていることが何よりの誇り。私が彼らに提供するものの代わりに、彼らからも紹介のお客さんや情報など得るものがたくさんある。まさにギブ&テイクの関係です」 チームの運営は学生たちの自主性に任せられており、ピットの管理も彼ら自身が行なう。



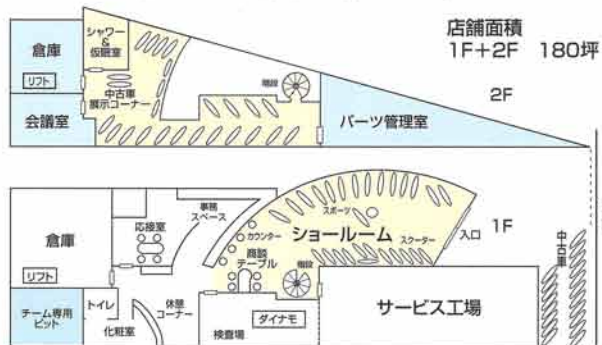
### 店舗



**新**店舗改築の参考にするため、前田社長は全国100店以上のバイクショップを見て回った。だが参考になったのは、むしろレンタルビデオ店やドラッグストア、書店など異業種の店舗だったという。

ニューモデルの展示スペースは店舗面積の約20%。そのほかのスペースは目的に応じて様々に活用されている。

また、毎朝1時間かけてスタッフ全員で掃除しているため、文字どおり塵一つも落ちていない清潔さを保っている。



### スタッフ

店長 鮫島浩久さん(前左)

「今年も期待のニューモデルがいっぱいで、私も販売に力が入ります。国分の町でヤマハの車がたくさん走るように頑張りたいです」

工場長 前田亮二さん(前左中)

「昨年は民間車検場の指定を取るのに力を費やしましたが、今年はその分を工場の収益を揚げるために頑張りたいと思っています。他の店の手本となるように、若手をリードしてやっていきたいですね」

メカニック 佐野敏康さん(前右中)

「店を改築したときに入社したので、店の成長が僕の成長だと思っています。若さを武器に、店長や工場長に追いつけ追い越せの気持で頑張ります」

メカニック 上原伸一朗さん(前右)

「僕は最近店に入ったばかり。早く一人前になれるように頑張ります」

メカニック

新中伸一さん(後左)

「まだ入社して年が浅いので、もっと勉強してお店をサポートしたいと思っています」

照子夫人(後中央)

「主人が厳しい分、スタッフをフォローしてあげるのが、私の仕事です(笑)」





# Vino!

特集

はじける春の予感

いよいよ3月。新入学、新学期、新入社を控えたフレッシュマンたちが春休みに入り、免許取得や通勤・通学バイク購入へと動く、二輪業界の最需要期到来である。

それに向けて、ヤマハは今年、春にふさわしい魅力いっぱいのプランニュースクーター「Vino (ビーノ)」を投入した。ここでは、そのセールスポイントと売り方のヒントを、販売店さんの導入直前のコメントを交えながら探ってみよう。



POINT & HINT

オプシヨンパーツの活用で  
個性的にかわいらしく!

最近、二輪車市場ではYB1やSR400、TW200あるいはドラッグスターのヒットなど、スピード重視からファッション性重視の傾向が強まっている。それはスポーツバイクに留まらず、スクーターも同様だ。特に若者層の人気を集めたスポーツスクーターが減少する一方で、おしゃれなデザインの「レトロ」スクーターが台頭してきたことから、ヤマハもその開発を進めてきた。

そして、この春、最需要期に向けてリリースしたヤマハの自信作が「ビーノ」だ。今年、東京と大阪で開催したディーラーミーティングのニューモデル展示コーナーでは、参加した販売店さんの多くがビーノのまわりを取り囲み、注目度の高さ

# 「レトロ」だけじゃない新スタンダードモデルだ!

を印象つけた。実際、春商戦の目玉として期待度を聞いてみると、1000点満点で「90点は付けられる」「1000点!」辛口に見て、80点など手応えは十分。「今シーズンの主力商材」「YOUSHOPフルヤノ古谷秋江社長、「これからの主流」(中村サイクル/中村仁志さん)と意気むお店も多かった。

では、具体的なセールスポイントを検証してみよう。

「レトロ」スクーターというカテゴリは、まさにファッション性がウリだけに、ビーンも外観デザインを勝負どころと考えて、ヤマハは徹底した市場調査を行なった。

その結果、丸いヘッドライトや深い可動

式フロントフェンダー、別体型のウインカーとテールランプ、フロントのボトムリンク・サスといった既存要素を踏襲しながら、独立した速度計&燃料計、クロームメッキのハンドル&ミラー、サドル風シートなどのオリジナルデザインを追加。ふつからした曲線でボディラインをまとめ、「かわいいレトロ」に仕上げた。

これに対し、お店も一様に外観を第1のセールスポイントに上げる。

「フロントビューがいい」と話すのはYOUSHOP綾瀬の金子臣一社長。「特にハンドルまわり。ヒカリモノの質感が目を引く」と、御幸オートの出崎明彦社長やYSP名古屋北の浅野さんも口をそろえた。

さらに、「カラーをそろえて豊富なバリエーションを見せたい」(SP忠男横浜店/北村敏和店長)、あるいは「展示するだけでもそこで売れそう」と期待は大きい。「お客さんは、市販状態のものをベースとして自分のオリジナリティを出そうと考えるから、オプションパーツをうまく活用」(YOUSHOP大久保・大久保誠店長ほか)して付加価値を高めれば、より効果的だろう。本体の発売と同時に豊富なオプションパーツがそろっているので、个性的な一台が演出できる。

その場合、「グレードを高く見せたいからオプション装着の形で」(中村さん)展示したり、大久保店長のように「すびんで見せて、お客さんに想像を膨らませる」ために、オプションパーツはあえて別に並



べ、装着例をアルバムにするなど、見せ方をいろいろ工夫したいところだ。

そのあたりを、YSP高陽の森元哲司店長は次のようにまとめてくれた。「外にはノーマル車を各色スラットと並べて存在感を高め、店内のメインステージにオプション装着車を飾りたい。展示のポイントは、やっぱりバーハンドルやメッキパーツ、丸目ライトがよくわかる角度でしょうね」



# 召ませ「Vino」!

## レトロスクーターの 商品性を高める 実用性と信頼性

ビーノの特長は外観ばかりではない。キビキビ走る6・3馬力エンジン、補給する手間を省く6ℓの燃料タンクと1・3ℓのオイルタンク、XLヘルメットまで入るシート下の収納ボックス、広々としたフラットなフットスペース、明るい35/36・5Wのヘッドライトなど、実用面でほかのレトロスクーターをしのごうアドバンテージを持っている。

どんなによく切れるナイフでも、使いくいものは優れた道具といえない。「よく切れて使いやすい」ビーノには、ヤマハらしいモノづくりの姿勢が反映されている。それによってビーノは、「ファッショニステイはいけれど、日常使うには不便」というレトロスクーターユーザーの不満を解決したばかりか、売り手であるお店に対しても「アプリオのエンジンがベースなら信頼できるし、すすめやすい」(山崎社長)「中身はアプリオと変わらないわけだから、売る側にとってはすこく安心感があ



る。むしろ、アプリオにプラスαして外観がよくなったと考えれば、自信をもって売れますよ」(大久保店長)と高い信頼を寄せられている。

その点、これまでにほかのレトロスクーターを多く扱ってきたレオ・タニモト洛西店の浦崎厚常務も次のように話す。「お客さんが車種を強く指名してくる場合をのぞけば、スクーターのほとんどは店の



セールストークで購入車種が決まるんです。だけど、ファッショニステイの善し悪しはお客さんの主観がすべて。ここで差別化するのには難しい。でも、実用面で明確なセールストークができるビーノは、うちとしてもありがたい商品です」

では、次に主なターゲットユーザーを探ってみよう。

これまで、おしゃれがウリのレトロスクーターは女性ユーザーが男性を上回り、年齢層も10代から20代前半が中心。その一方、「ジョーカーも若いお客さんだと思っていたら、みんな50代のオジサンたちばかりで驚いた」(西部オート・南藤誠一社長)などの声もあり、趣味性の高さでリターン層獲得も狙えそうだが、お店の声を聞くかぎり「高校生の女の口に絞る」(中村さん)など、やはり若いお客さま獲得を狙う声が目立った。

しかし、ウエルカムの山根真社長が「レトロスタイルに実用性と手頃な価格を兼ね備えた、商品性の高さがビーノの強み。大きすぎたり趣味性が強すぎたりすると、用途やユーザー層も限定されるけど、これなら幅広い客層に売れる」と話すように、従来のレトロスクーターとは違うユーザー層へのアプローチも視野にいれておきたい。

例えば、20代から40代のスクーターに慣れた代替層。主婦層中心の市場で、過去3年間にアプリオを500台以上売ってきたというYOUSHOPOコバタケの小島正幸社長は「ガソリンタンクの大きさと収納・積載力の高さでアプリオを販売してきたが、ビーノはそれをそっくり生かせるうえに、流行のレトロスタイル

という付加価値がある。代替えを促進する絶好の商材」と声を弾ませる。

価格的に見ても、ほかのレトロモデルに比べて買いやすい設定。十分手の届く範囲だ。コストパフォーマンス、付加価値の高さで勝負したい。

価格といえば、4月以降は消費税が5%にアップするので3月いっぱいヤママになりそうだが、あまり気にしていないお店も多い。

例えば、若者層やリターン層の場合、「ファッショニステイ、趣味性を重視する人が多いので、2%の上乗せは影響が少ないだろう」(大久保店長)との見方だ。価格にシビアな主婦層を優先するなど、アプリオのタイミングを誤らないよう注意が必要だろう。





新曲「サーキットの娘」で  
ビーノ&パフィーが  
スタート

いまや説明の必要などないほどお茶の間の圧倒的な人気を得ているアイドル、「PUFFY(パフィー)」。

吉村由美(22)、大貫亜美(23)という2人の女の子が歌う「アジアの純真」「これが私の生きる道」は、CD発売以後どちらも瞬く間に100万枚を超える大ヒットとなり、そのトレードマークとも言うべき「Tシャツ&ジーンズ」のラフなスタイルが10代、20代の女の子の共感を呼び、独自のファッショントレンドまで作り上げた。

ヤマハは、その気さくで親しみやすいキャラクターとおしゃれ感覚が、ビーノ

の「かわいいレトロファッション」を表現するのに最適で、想定ユーザー層に対するアピール効果も非常に高いと考え、春のデビューキャンペーンに向けて全面的なタイアップを企画。ビーノ&パフィーという強力コンビで、春の需要期の話題を華やかに盛り上げる!

そのひとつが、前作、前々作に続く「ユースフル」シングル「サーキットの娘」だ。タイトルのCMソングを意識して制作され、シングルCDのジャケットでもビーノがパフィーと一緒に登場。もちろん、曲自体も'96レコード大賞最優秀新人賞を獲得した時と同じ奥田民生氏のプロデュースにより、大ヒットを予感させる上々の仕上がりに。3月中旬に全国のCDショップで販売される予定なので、お店のオリジナル・プレミアムなどにご活用いただきたい

「PUFFY」を  
キャラクターに  
TVで雑誌でツールで  
強力サポート

また、この曲をバックにパフィーが登場するビーノのテレビCMも、3月上旬から各局で集中的にスポット放映し、さまざまな時間帯を狙って認知度アップをはかる。

さらに雑誌広告も、二輪専門誌はもちろん、幅広いターゲット層を考慮して、マンガ誌、メンズ・レディス向けの情報誌、ファッション誌などに投稿。需要期を幅広くカバーする。

そのほか、パフィーがビーノCMで使用しているヤマハのロゴ入りTシャツを、彼女たちが出演するいくつかのテレビ番組、イベントでも着用。そのほか、ビーノをプレゼントに提供するなどさまざまな形でタイアップし、相乗的な露出アップをはかっていく予定だ。



特集●はじける春の予感

# 召ませ「Vino」!



●プレミアムキャンペーン告知ポスター  
A2版 (594×240mm)。  
パフィーの二人が着ている  
Tシャツが購入プレミアム

●等身大カットアウト  
1700×600mm 紙製

●ノボリ  
1800×600mm  
ボンジ製



●「下取りキャンペーン」  
「無料点検キャンペーン」告知DM  
210×100mm



●スクーターラインナップDM  
210×100mm



●ハンドPOP  
650×230mm 塩ビ製



●バナー (横断幕) 3600×600mm ボンジ製

※デザイン、仕様等は変更になる場合があります。



## 「パフィーのビーノ」と ヤマハ販売店を 結び付ける 来店促進&成約サポート

話題性豊かなパフィーとのタイアップで、かわいくておしゃれなビーノの魅力、認知度を一気に全国へ広めようと努める一方で、ヤマハはお客さまの目を、足を販売店さんに向けさせる仕掛けもお手伝い。

来店プレミアムにパフィーの「コロコロボールペン」、ビーノの商品告知を盛り込んだ下取りキャンペーンと安全点検キャンペーンのDMを用意したので、それぞれのお店の来店促進策に合わせてご利用いただきたい。

特に下取りセールがカギだと意気込むのは、主婦層の代替えを中心にビーノ拡販をはかる小島社長(YOUSHOコバタケ)。「代替えには下取りが重要なポイント。今の所有車をできるだけ高く取ってあげれば、手頃な価格のビーノはもって買いやすくなるでしょう。うちはアプリオのお客さんが多く、かなり下取りを高めのできることで、成功率も高いと思うんです」

また、店頭を訪れたお客さまや店の前を通る人たちに向けて「ビーノ&パフィーのこの店」をはっきりアピールし、ビーノに直接触れていただくために、店頭・店内を飾るPOP、ポスター、バナーなど各種展示ツールも豊富に用意。いま一番ホットな商品がコレだ、とプレゼンテーションするつもりで、思いきり賑やかに演出して欲しい。

例えばバナーやノボリは通り向かいや離れた場所からでも見えるよう、お店の外に大胆な配置で。パフィーの等身大カットアウトは、お客さまを迎え入れるスタンプ代わりに店内入口付近。ポスターとハンドPOPは店内の展示コーナーをはっきり示すように、展示車と密着させて配置する。そのプラスαとしてBGMにパフィーの曲を流したり、プレミアムグッズやファッション雑誌(パフィーのインタビューや紹介記事)を加えるなど、いろいろ工夫してみるのも楽しい。

商圏内の客層と照らしながら、思い切った演出を試みよう。

さて、いざ具体的な商品説明、商談に入ってしまう、そこは各店ウデの見せどころ。さまざまなセールストークや店頭試乗などで成約に結び付けるわけだが、その最後のひと押しに役立つのが購入プレミアムだ。

特に、市販では手に入らないグッズとなれば、もらってうれしくない人はいないはず。

そこで、ヤマハはパフィーがCFなどで着ているものと同じ「ビーノ&パフィーオリジナルベアTシャツ」(プレゼントキヤンペーン協賛店のみ)を、1台につき2枚、で用意した。ぜひ効果的にご利用いただきたい。ただし、あまりもつたいを付けては逆効果。「話のタネにしてよ」くらいの気軽さでプレゼントするほうが、イマドキの若いコたちも素直に喜んでくれるに違いない。

また、活用のアイディアとして、「店と商品の存在を知ってもらうことがすべし」と語るYSP高陽の森元社長は、「とにかく街を走らせる」ための試乗車活用に加え、「パフィーTシャツの余分が手に入れば、土曜と日曜はスタッフ全員がツナギの上から着て接客しよう」とも考えているそう。おしゃれ感覚が重要なスクーターだけに、着こなし方だけではアピール度も大きくアップするに違いない。

レトロ・ファッションが若者に限定されない「つつう」のおしゃれとして浸透しつつある今、スタンダードなスクーターと遜色のない機能、性能を備えたビーノは、かつてのバツルやジググのように大きくフレイクする可能性を十分秘めている。これからのスクーター市場に新たなスタンダードを育てるつもりでご販売いただきたい。



電車に手を振ることについて、「最初のうちは恥ずかしかったし、意味も分からなかった」とアルバイトスタッフが笑う。今ではすっかり習慣化し、横浜南サービスステーションの目玉となった

## GSにとどまらない 「サービスステーション」の意味

### 健全経営という考え方



北日本石油販売株式会社  
横浜南サービスステーション

石川 裕之氏 マネージャー

横浜・金沢区の国道16号線沿いのサービスステーションとして、30年以上前に創業。他社も林立する激戦区にあって、適正価格での「健全経営」を謳う。1995年3月に新規改装し、よりきれいで誰もが入りやすいSSに、当地では「電車に手を振る」ユニークなSSとして定着し、24時間営業で1日平均400台、月にして約2万台の車が来店する。商圏は金沢区を中心に北は港南区、西は藤沢市まで、半径20km以上の極めて広いエリアに及ぶ。

当サービスステーションは「健全経営」という考え方を持って商売にあたっています。ここ数年、ガソリンスタンドは軒並み低価格化に走り、その競争は今もとどまる所を知りません。地域によっては、もう意地の張り合いのように価格を下げています。それはもちろんお客さんの望むところでもあるのですが、安売り安売りとそこにはかり気を取られていると、肝心の経営そのものが危うくなってしまうんです。現にこの近隣でもつぶれてしまったガソリンスタンドがいくつかある。これまでガソリン業界はメーカーからのサポートがあったので、とにかく量を販売すればよかった。しかし現在は不景気の煽りもあって、メーカーもかなりシビアになってきているため、量さえ売れば何とかなる時代ではなくなっているんです。正直言って、ウチは周辺のスタンドに比べてリッターあた

り10円くらい高い。しかも価格を明示していますから、非常に厳しい状況であることは確かです。

それでも、本来の適正価格に照らして妥当な線で行くことが、長い目で見れば健全な経営ということにつながると思っています。ちよっと不遜な言い方になってしまいますが、1円2円の価格で動いてしまうようなお客さんは念頭にないんです。安売りをしているも赤字ならつぶれてしまうわけですからね。乱売はしない、では何ができるか、というところ、当り前のサービスを当たり前にするという、言わば原点にたどりつくわけです。



# お客さまに満足いくサービスを

うちはガソリンを売るだけのガソリンスタンドじゃない。あくまでもサービスを提供するサービスステーションなんだ。いつもそういう意識でお客さんに接しています。給油をすれば分かると思いますが、どのスタンドでも窓を拭いて、吸殻を捨てて、ガソリンを入れる。でも、それがただの流れ作業になってしまっている所が多い。そうではないか、それぞれがきちんとしたサービスになっているか再確認することが必要なんです。

つまり、窓を拭いたら窓はキレイになっているか、吸殻を捨てたら灰皿はキレイになっているか、という当たり前のことですね。窓を拭くウエスはきちんと洗って乾燥機にかけて、乾いているか。濡れたままの汚いウエスを使うなんて言語道断です。そして、窓を拭くときは油膜取りか水のどちらかをスプレーするんです。



「単にガソリンを入れるだけでいいからガソリンスタンド。サービスを提供するからうちがサービスステーション」という意識が、従業員のモラルアップにもつながる。きれいなウエスで拭き、窓をキレイにすることもサービスのひとつ。形だけ拭いて見せても、キレイになっていなければ意味がない

が、それもきちんとお客さんに選んでもらう。

また、無料の点検は動けるけれど、勝手にボンネットを開けたり無断で部品を取り替えたりしない。例えばスポンを買いに行つて、ジャケットやらシャツやら押しつけられたらイヤです。そうやって無理矢理押しつけば、確かに1回の利益は出るかもしれないが、結果的に客足が遠ざかってしまう。

こういった、サービスステーションとして「く当たり前のサービスを提供することなんです。これを1年、2年と継続して初めて意味が出てくる。うちでは固定客が60%以上いらっしゃいます。土日にははるばる藤沢

から給油しに来てくださる方もいる。それも継続力の成せる業なんです。

今までアメリカでは、スタンドというところどころがセルフサービスだった。でも、ここ2、3年はいわゆる日本のS.S.のような、フルサービスのお店がどんどん増えてきている。日本ではセルフサービスのスタンドが話題になっていますが、アメリカではむしろ逆なんです。そういう動きからも、本当の意味でのフルサービスには自信を持ってこだわりたいと考えています。

## 手を振るサービスステーション

先ほども言いましたように、商売としては厳しい状況にある。ですから販売費がかけられないんです。いろんな景品を配ってお客さんを誘ったり方々ありますが、残念ながらうちにそんな余裕がない。それにうちにはあくまでもガソリンを売る店ですから、景品を誘うっていうのは本筋じゃない。じゃあ何ができるかというところ、とにかくお客さんに納得し、満足していただけるサービスを提供することだけなんです。つまり、スタッフをきちんと教育することです。

うちでは30人ほどのアルバイトを使っていますが、2年前の改装オープン頃から、手の空いた者は国道16号線を挟んで見える電車に手を振るようにしています。これはドライブウェイ・サービス、つまり接客教育の一環なんです。狙いは3つあります。

ひとつは、沿線にはお客さんが多くいらっしゃいますので、「行ってらっしゃい」「お帰りのさい」挨拶ぐらいしたい、ということ。挨拶はタダですからね。

そしてもうひとつは、アルバイトたち、特に入ってきたばかりの人の表情の固さをほぐさせるため。固い表情で接客しても、まるで機械が動いているみたいでサービスにならない。そこで電車に向かって笑顔で手を振ることで、表情を和らげようと思えました。

3つ目の狙いは、集聚力を維持することですね。S.S.はお客さんの来ない時間もあるんですが、そういうときみんなで集まってタラダラ遊んじゃったりするんです。そういう風景は通りかかると車からも見えてしまう。あくまでも業務時間は仕事中心なんだというプロ意識を持ってもらいたかった。

実際、手を振ってもらうようになってからは表情も良くなりましたし、動作もキビキビしてました。遊んでいることもなくなりましたね。

実はこれ、単なる私の思いつきなんです。自分が子供の頃、電車に乗って外から手を振ってもらったことがあって、それがすくなくうれしくて印象に残っていた。それで思いだけ。悪いことじゃないし、やってみようかな、と始めたんです。でも、「電車から手を振ってるのが見えたから来たみた」というお客さんも多くいらっしゃいますし、「いつも手を振っているのが見えて心が温まります」というお手紙をいただいたりして、ありがたいことだと思っています。

## 今の若い子はついでにしている

アルバイトは16歳の高校生から大学生、そしてフリーターまで若い子を中心に30人弱ですが、見ていると思うのは、自分の若い頃よりずっとしゃかりしているな、ということ。しかし彼らは容姿で捉えられてしまっていて、だらしなさは思わなくていい。確かにうちではいわゆる茶髪や男性のロングヘアは禁止していません。これは採用の時にはっきり言う。しかし、やる気のある子は丸坊主にまでして来る。

それに、外見がどうであれ、言えはきちんと分かってくれるんです。よく、若い世代を評して「教えてもダメだ」という声が聞かれますが、絶対にそんなことはない。それは教育の仕方が悪いんです。

うちでは、アルバイトの評価はすべて給与に響くような仕組みになっている。こういうことにはマイナス評価、こういうことにはプラス評価、という基準がハッキリしています。よく分からない曖昧な評価はしません。そういうことを、今の若い子はきちんと理解できる。だから、「まったく今の若者は」という色眼鏡で見られるのは、かわいそうです。

それでも、うまくいかない時もある。まあ、私なんか毎日が挫折なわけです(笑)。例えば従業員が思うように動いてくれない、なんていう時もある。でもそれは従業員のせいではない。あくまでも責任者である自分のせいなんです。

これは人を使うということに限らず、経営的な部分も含めての話ですが、うまくいかない時は自分のやり方どこか問題があるんです。だから居酒屋で飲んでるときも、人に会う時も、いろいろな情報を集めて勉強するように心がけています。そして、真似できるところはどんどん真似していくようにしています。

ドライバーが車から降りて、一休みしてつろいでもらうため、休憩所は常にクリーンに。「汚いと休む気にもなってもらえないでしよう?」と石川氏



## 全国25000以上の販売店が参加 『97ヤマハディーラーコンベンション』

新シーズンの幕明けを告げる『97ヤマハディーラーコンベンション』が大阪(1月12日)、東京(1月16日)のホテルで、全国のディーラーを集めて開催。今年は何年を上回る西日本500店以上、東日本2000店以上の販売店が参加しました。

席上、ヤマハ発動機の長谷川社長は「昨年はディーラーのみならず、皆さまのおかげで、ヤマハはたいへんよい成績を修めることができました。今年も協力して、ヤマハ製品の拡販に頑張りますよ」と挨拶。

ニューモデルのビデオ紹介に続き、タレントの山口良一さん司会でトークショー。FZ400、ビーノといった今年期待のモデルについて、楽しいトークが繰り広げられました。また、東京会場ではTV番組収録の合間をぬってニューバスのCMキャラクター浅田美代子さんが登場。CF撮影の舞台裏の話で盛り上がりました。



浅田美代子さんの登場で会場内は華やかな雰囲気

## ヤマハ・ホームページのお知らせ

<http://www.yamaha-motor.co.jp/>

開設以来多くの方々にごアクセスいただいたヤマハのホームページ。ヤマハのことなら、なんでもすぐわかる「ヤマハワールド」も新たにオープンしました。



今年の見どころは、一昨年の発売以来大ヒット商品となっている海のレクリエーションクルー「SRV」のシリーズ展開。トレイラーでの牽引が可能な「SRV17-TR」や、キャビン付きの「SRV23」が新たに加わり、メインモデルの「SRV20」も4ストロークを含めたエンジンバリエーションをそろえました。また、自動航走システム「パランスリグ」を装備したポーター

## 「東京国際ボートショー」開催 ヤマハのテーマは『海はスポーツ新大陸』

マリンレジャーの発展と普及を目指す「第36回東京国際ボートショー」が、2月7〜11日、東京ビッグサイトに開催されました。

97年、ヤマハブースは「海はスポーツ新大陸」をメインテーマに、マリンレジャーへのエントリーを広げる多彩なモデルを出展。多くの来場者の注目を集めていました。



人気の「SRV」シリーズが、今年は充実のラインナップ!

## MARINE TOPIC

「BR-26」を参考出展。画期的な機構が大きな話題を呼んでいます。

3月6〜9日には「大阪国際ボートショー」が開催されます。ぜひ一度、マリンの世界を体験してみたいかがでしょうか。

## FROM PAS

### 『パス・スタークロス』新発売! ニューパスイメージキャラクター 浅田美代子さんも大好評



スリムなスタイルが魅力の「パス・スタークロス」は11,200円(バッテリーを含む。専用充電器は別売。税別)で3月1日より新発売

「パスは私の周りでも話題の商品」と浅田美代子さん

電動ハイブリッド自転車パスのラインナップにスポーティで洗練されたデザインが特徴の「パス・スタークロス」が登場。クロスフレームやフロントサスペンションの採用で、カシユアルで軽快な乗り心地を達成しました。

また、すでに「存じの」とおり、ニュー・パスのCMキャラクターには、女優の浅田美代子さんを起用して大好評。店頭でも話題づくりにご活用ください。



## FROM SERVICE

### YTS講習会日程

ブロック	3月		
北海道			
東北	B		
	12~14		
東京			
中部			
関西	M	B	B
	5~7・12	4・11・18・25	4・12・19・28
中国			
四国			
九州			

※B/ベシク M/マスター D/ドクター  
※都合により開催変更および中止となる場合があります。また、日程のないものなど、詳しくはヤマハの各担当営業所へお問合わせください。



12,000km走破の記念品ホルスターチェストバッグ(上)と9,000kmコースの革製ウエストポーチ(下)

## 目指せ 陸の王者! 『YESSSチャレンジ3000km 平成バージョン』スタート!!

「チャレン」の愛称で、多くのライダーに親しまれてきたYESSSの好評企画「チャレンジ3000km」が「平成バージョン」として再スタートします。

新たな「平成バージョン」は、普段バイクに乗る機会や距離に応じて4段階に目標完走距離を設定できることが大きな特徴。完走記念品はツーリングに便利

### <エントリー要項>

- 実施期間:1997年3月9日～12月31日
- 参加資格:Y.E.S.S.スタッフ(新規入会と同時にエントリー可)
- 参加費用:  
3,000kmコース ¥2,000  
6,000kmコース ¥4,000  
9,000kmコース ¥6,000  
12,000kmコース ¥8,000
- 参加方法:全国のY.E.S.S.ショップ店頭にて、エントリーカードに記入

「97年、Y.E.S.S.はイベント、ライダーサポートなど満載のプログラムで、バイクライフの充実を目指します。」

★「Y.E.S.S.セロートレッキングパーティ」「Y.E.S.S.ランツァツアー」の申込み・お問い合わせは下記まで。詳細は変更の可能性もありますので、必ず事前にご確認ください。

問 Y.E.S.S.イベント事務局 ☎0538-45-0702

## ロングツーリングの心強い味方 『YESSSロードサービシステム』始動

ツーリング中のトラブルやアクシデントは万全の準備をしたからといって、必ず避けられるとは限りません。まして、見知らぬ旅先でのハプニングとなると、余計な細いものではないですか。

「日本自動車二輪ロードサービシステム」(JB



思わぬトラブルに見舞われても、24時間全国どこへでもかけつける!

このシステムは全国14支部と855店舗のレスキューショップからなるJBRのネットワークをフル活用。バイクの事故・故障・イタズラなどの緊急時に、24時間(一部地域では9

- 1 ロードサービシステムは一般料金の15%割引料金。
- 2 JBRへの入会を希望する場合、入会金無料(年会費別)。
- 3 引越やトラブル時の現場から自宅までの配送を行う「JBR全国どこでもトランスポートサービス」を一般料金の10%割引に

時(19時)日本全国どこへでも電話一本でかけつけ、現場での修理や回収搬送のサービスを行ないます。もちろん、YESSSスタッフには以下の特典があります。

●ロードサービシステムは一般料金の15%割引料金。

●JBRへの入会を希望する場合、入会金無料(年会費別)。

●引越やトラブル時の現場から自宅までの配送を行う「JBR全国どこでもトランスポートサービス」を一般料金の10%割引に

●ロードサービシステム受付電話番号 ☎0120-819-024(バイク24時間)

●お問い合わせ ☎052-842-3986



## 『Y.E.S.S.セロートレッキングパーティ』 今年は全国 8ヶ所で開催!

セロートとも大自然の中へ!

## 豪華ゲストインストラクターと走る 『YESSSランツァツアー in 八ヶ岳』

林道かつ飛びダストオフとして登場したランツァ。そのハイパワーやトラクションコントロールを始めとするパフォーマンスを堪能できる絶好のイベントが「YESSSランツァツアー in 八ヶ岳」です。コースは長野県の「ツーリングイン 茅野」をスタートして八ヶ岳林道をツーリングして戻ってくるルート。オフロードの醍醐味が味わえるとともに、雄大な景色も臨める絶好のツーリングルートです。

ゲストインストラクターには山村夫妻や増田兄弟を始めとする男女ペアの多彩なランツァ。マシンのメンテナンスやライディングテクニックに関するアドバイスも受けられます。また、ラ

日程・開催地	
4月12~13日九州	6月14~15 関西
4月19~20日四国	6月28~29日北海道
5月10~11日信州車山(1泊2日)	9月27~28日信州車山(1泊2日)
5月17~18日中部	10月25~26日中国
5月31日~6月1日東北	

(信州車山以外は宿泊なしの単日開催)

WAYミーティングでおなじみの好評企画「Y.E.S.S.セロートレッキングパーティ」を97年は全国展開。より多くの方にトレッキングの素晴らしさを体験して

いただくことになりました。インストラクターはバイクジャナリストの村岡ジツタさん、野口律子さん、トリアル国際A級の河合紀之さんらの豪華な顔触れ。一人ではなかなか踏み込めないところでも、経験豊富なインストラクターと一緒に、安心して入っているけれど、丁寧なアドバイスも受けられます。セロートの車両レンタルもありませんので、セロートオーナーでなくても興味のある方ならどなたも参加可能。また、トレッキングの前にはワンポイントスクールが行われるので、未経験者でも気軽に参加できます。



豪華インストラクターと一緒に林道ツーリング!!

日程 ゲストインストラクター	
4月19~20日	山村礼子/山村雅康
5月31日	山村礼子/山村雅康
6月1日	山村礼子/山村雅康
6月21~22日	増田まみ/増田智義
7月20~21日	野口律子/村岡ジツタ
8月23~24日	萩原亜弥/平忠彦
9月13~14日	野口律子/村岡ジツタ
10月18~19日	増田まみ/増田智義

(1日1回開催・計14回)

- 参加料金(保険料込)  
一般12,000円  
(マシンレンタル)  
Y.E.S.S.スタッフ9,500円  
(マシンレンタル)  
ランツァオーナー4,500円
- 定員:1日18人  
(ランツァオーナーは制限なし)



(上)昨年苦しい思いを味わった平選手と3位だった塩森選手が、今年は並んで表彰台に……  
(下)8耐にもTRXで参戦している平選手。今年はさらに上を期待できそう?



## 2気筒の頂点を極めたTRX850 バトル・オブ・ザ・ツインで平、塩森が復活ワンツー!

RACING TOPIC

毎年1月15日、成人の日に、茨城県の筑波サーキットで開催される「バトル・オブ・ザ・ツイン」。2気筒、単気筒の市販車をベースとしたプロダクションレースでは草分け的な存在で、今年15

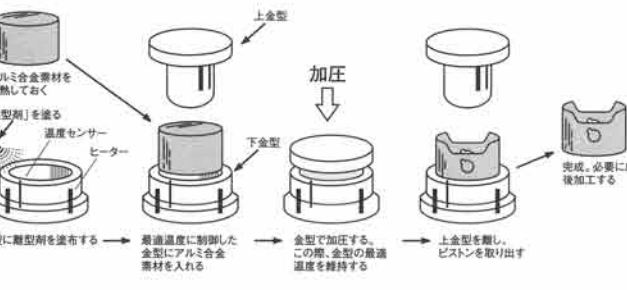
年目を迎えました。年々参加台数や観客の数も増え、スタンドと選手が一体になって盛り上がる独特の雰囲気は、「偉大なる草レース」ならぬ、なかでも、車両規定がもっとも緩やかなエキシパード・シングル、エキシパード・ツインの両クラスには国際A級ライダーも参加し、全日本選手権さながらの熱いバトルを満喫させてくれます。ヤマハ車も、SR400/500やSRX400/600、あるいはXS1、TRX850といったマシンがさまざまなクラスで

数多くの選手に愛用され大活躍していますが、今年の主役はエキシパード・ツインで平忠彦選手、塩森俊伸選手が駆るTRX850。現役を退いたとはいえ、須貝義行、福田照男、松本恵明らに向こうにまわし、平、塩森の2人は予選から1位、2位を独占。決勝でも、平選手がベストラップのおまけ付きで独走優勝。塩森選手は2位に入り、見事なワンツー・フィニッシュを飾りました。ライダーの技術もさることながら、1000cc近い排気量の他車に対して、トータル性能で優るTRXのポテンシャルを見せつけた一戦と言えるでしょう。

## YAMAHA TOPIC

### 世界初「パウダーメタルピストン」量産に成功 エンジン性能アップに大きく貢献

ヤマハはこのほど高い強度をもつピストン用アルミ合金の新素材開発と、この素材を使用したピストンを量産する「制御鍛造技術」を開発しました。この技術により製造されるピストンは「パウダーメタルピストン(PMP)」と呼び、エンジンの機能を大幅に向上させるとともに、従来難しかった鍛造によるピストン製造の量産化を世界で初めて実現するものです。新素材の「ピストン用パウダーメタル材」は、従来の鍛造ピストン用アルミ合金材に比べ、強度および耐摩耗特性が大幅に向上するため、ピストンの肉薄軽量化と耐久性向上ができ、エンジン設計の自由度が大幅に拡大



します。また、「制御鍛造技術」は「パウダーメタル材」等の高強度アルミ合金を高精度かつ効率的に鍛造加工するための生産技術です。アルミ合金の延性(加工しやすさ)を最大限に利用するために、鍛造用合金の温度などの鍛造時の条件を総合的に制御するものです。これらの新技術は、従来の鍛造技術で実現できなかった高強度で加工が困難な素材による高品質ピストンの量産化を実現し、性能、燃費、排気ガス対策の向上を可能にします。なお、「パウダーメタルピストン」はGPレシーヤZF500に

## LOCAL TOPIC

### 多くの来場者が殺到!! 『ランツァデビューフェア』



ランツァの開発秘話を多くの来場者が耳を傾ける

2ストオフ期待のニューモデル、ランツァの試乗会や開発スタッフとのQ&Aを行なう「ランツァデビューフェア」が1月15日祝、東京都豊島区のアマハシヨールムで開かれました。当日はイベント開始前から多くのお客さまが詰めかけ、合計約1600人が来場。さらに、ランツァの試乗を待つ人で行列ができるほどでした。試乗したお客さまからは、「エンジン」のパワー感、足付きの良さや車体の軽さといった良好な取り回しを評価する声が多く聞かれました。さらに開発スタッフとの質疑応答では、「トラクションコントロール」のON/OFFスイッチはないのですか? 「2サイクルの燃費や排ガス対策の研究はどうなっていますか?」といった鋭い質問が飛び出し、熱気溢れるものに。この日は試乗にも最適な好天で、多くの来場者にランツァの魅力を伝えることができた1日となりました。

### お宝くんが行く! YSP福生さん/Part 1

東京都福生市

売場スペース2階からお宝さくさく。渋谷興社長は無理なくお宝を保存。まさに「屋根裏はお宝を呼ぶ」。



**LOT No.33**  
第2回日本GP優勝記念品  
1962年、第1回日本GPノビス250ccクラスで三橋実選手が、350ccクラスで片山義美選手が優勝。それを記念して当時のディーラーに配布されたアルバムとトロフィー。渋谷社長自ら10時間かけて鈴鹿観戦に行ったレースの思い出の品でもある。そういう話に弱いので、お宝キング。

### LOT No.34

ヤマハのベルト  
ミニトレの頃のものだというから、20年以上前の品。一般のお客さまに売られていた。息子さんが中学の頃愛用していたが、今は渋谷社長の手に渡り、ツーリングに出かけるときはこのベルトを締め気合いを入れる。



### LOT No.35

メイトの色鉛筆  
一世を風靡し、キッズの話題を独占した「らくらく書きコンテスト」。その賞のひとつがこの色鉛筆だった。鉛筆一本一本に「ヤマハメイトはらくらくメイト」と記載、品質も高い。昔の子らはかわいいう品で満足していたものだ。



### LOT No.36

ピンバッジ各種  
「何だかよく分からないんだけどさ」渋谷社長。左端はヤマハのもの、中央が「何かトレールって書いてあるから、その関係だよ」。右端はYA1、YC1あたりを買ったお客さまに記念で配布。今見てもイケてる。



**お宝は継続募集中!**  
ヤマハニュースでは継続してお宝を募集中! 「コレは」という品をお持ちの方、遠慮せずに下記の宛先までFAXにてどしどしお寄せください。そのほか、ヤマハニュースで取り上げてほしい情報がありましたらこちらまで。お待ちしております!  
ヤマハニュース編集部  
TEL 03-5374-7898

来月も「YSP福生」さんよりPart2をお届けします。果たしてお宝キングの再登場なるか!?



後続を2時間以上引き離す大差を付けて優勝を遂げたベテランセル

# 『1997ダカール〜アガデス〜ダカールラリー』 ベテランセル5度目、ヤマハ8度目の大会優勝！

16日間、3528キロに及ぶ過酷なラリー、「1997ダカール〜アガデス〜ダカールラリー」で、ヤマハのステファン・ベテランセル

が19日、セナガルの首都・ダカールに到着し、優勝を飾りました。この優勝はベテランセルにとつて5度目、ヤマハにとつては8度目となります。

XTZ850TRXを駆るベテランセル選手は、序盤からラリーを常にリード。最終ステージでは転倒したチームメイト、デビッド・カステラを待ち、カステラ14位、ベテランセル15位でフィニッシュしたが、ベテランセルは「今回はデビッドのポーター役だったね」と余裕のジョークで群衆を笑わせました。

「これ以上素晴らしい勝利はないよ！ ヤマハにも、僕自身にも何のミスもなかった。今回でヤマハの2気筒に乗って5年になるが、マシンは完璧で、信頼性の高さも再確認できた。3度目の大会優勝の時、シリル・ヌブーの記録

（5回優勝）に挑戦したいと思っただけ、彼に追いついた今は、6度目の優勝を考えてるよ」とベテランセル。

チームメイトのカステラも3位と健闘、表彰台にはふたりのヤマハ・ライダーが並びました。ヤマハ・ポーター・フランス社長のジャン・クロード・オリビエは、「20年にわたるダカール参戦で作り上げた素晴らしいチームが、この勝利をもたらしてくれた。この優勝は、チームと、ヌブーの記録に並んだステファンへのこ

ほうびだね。来年もタイトルを守るために、我々はまたここに戻ってくるよ」としめくくりました。

### RESULT

1. ベテランセル ヤマハ
2. ガラルド カジバ
3. カステラ ヤマハ

## WGP開幕に向けてテスト順調!! ノリックのチームメイトはジベルノ

WGP500ccクラスのヤマハチームレイニーにスペイン出身のセテ・ジベルノの加入が決定し



スペイン生まれ24歳のジベルノ。彼の祖父はスペインの2輪メーカー、ブルタコの創業者である

ました。ジベルノは昨年終盤250ccクラスに参戦。ランキング22位の成績を残しています。

1月の28〜31日の4日間、オフシーズン恒例のIRTAテストがオーストラリアのフリーリップアイランドサーキットにて行なわれ、ヤマハチームレイニーとヤマハプロモーターレーシングの両ワークスが参加しました。

期待のエース、阿部典史は昨年11月に転倒骨折して以来のライディングだったものの、着実にタイムを縮めた。このまま調子を崩さずにグランプリに持つていきたい」と早くも開幕が待ち遠しい様子。これがチームレイニーでの初仕事となるジベルノも、精力的に周回をこなしています。

WGP開幕は4月13日のマレーシア。今年もヤマハライダーの活躍に注目です。

### RACE CALENDAR

月	日	世界選手権							全日本選手権			AMA選手権	
		F1	GP	ED	SB	125MX	250MX	500MX	RR	MX	TR	SX	125/250
	2												①グインズビル
	9	①オーストラリア									①九州	⑦デイトナビーチ(8)	
3	16										①鈴鹿	⑧ミネアポリス(15)	
	23											⑧モーストン(22)	
	30	②ブラジル										⑨オーランド(29)	
	6										①広島弘楽園	⑩セントルイス(5)	
	13	③アルゼンチン	①マレーシア	②ルマン24H								⑫モンテアプック(12)	
4	20		②日本									⑬シャーロット(19)	
	27	④サンマリノ										⑭グラス(26)	

力強い走りで、優勝を果たしたD・ヘンリー。「前戦(2位)でひどい風邪も治ったので、今週は約束どおり勝つつもりでした」



### Check Point

3月より、ほとんどのカテゴリーが開幕。モータースポーツシーズンもいよいよ本番です。F1はディフェンディングチャンピオンのデーモン・ヒルのドライビングが見どころ。アロウズ・ヤマハA18を駆り、開幕戦でヤマハエンジン通算100戦目に臨みます。また、ワールドモトクロス500ccでは注目の4サイクルマシンYZM400Fがデビューします。AMA選手権250ccでも近々参戦の予定。2サイクル相手にどんな走りを見せるのか期待が持たれます。

## スーパークロス絶好調! ヘンリー、ウィングダムがランキングトップに!!

AMAスーパークロス選手権第2戦ロサンゼルス250ccクラスでヤマハのダグ・ヘンリー、エズラ・ラスクが1-2フィニッシュを果たしました。決勝ヒート4周目、トップを走るR・ワード(ホンダ)をヘンリー、ラスクが続げさらにラスク。その後、3位に上がったマクグラス(スズキ)を最後まで寄せつけることなくチェッカー。ヘンリーは今季初、2年ぶりの優勝を果たしました。続く第3戦フェニックス。ヘンリーは序盤の転倒で送れ、6位に終わったものの、ポイントではワードを押さえトップに。また125ccクラスでは、3戦目にして早くも2度目の優勝を果たしたケビン・ウィングダムがランキングトップに立っています。

### RESULT

<AMAスーパークロス250>

第2戦ロサンゼルス (1/18)

1. ヘンリー ヤマハ
2. ラスク ヤマハ
3. マクグラス スズキ

第3戦フェニックス (1/25)

1. エミグ カワサキ
2. マクグラス スズキ
3. ヒューズ カワサキ
6. ヘンリー ヤマハ

### RANKING

■3戦終了時

- |          |     |    |
|----------|-----|----|
| 1. ヘンリー  | ヤマハ | 62 |
| 2. ワード   | ホンダ | 54 |
| 3. アルバート | スズキ | 49 |
| 6. ラスク   | ヤマハ | 43 |

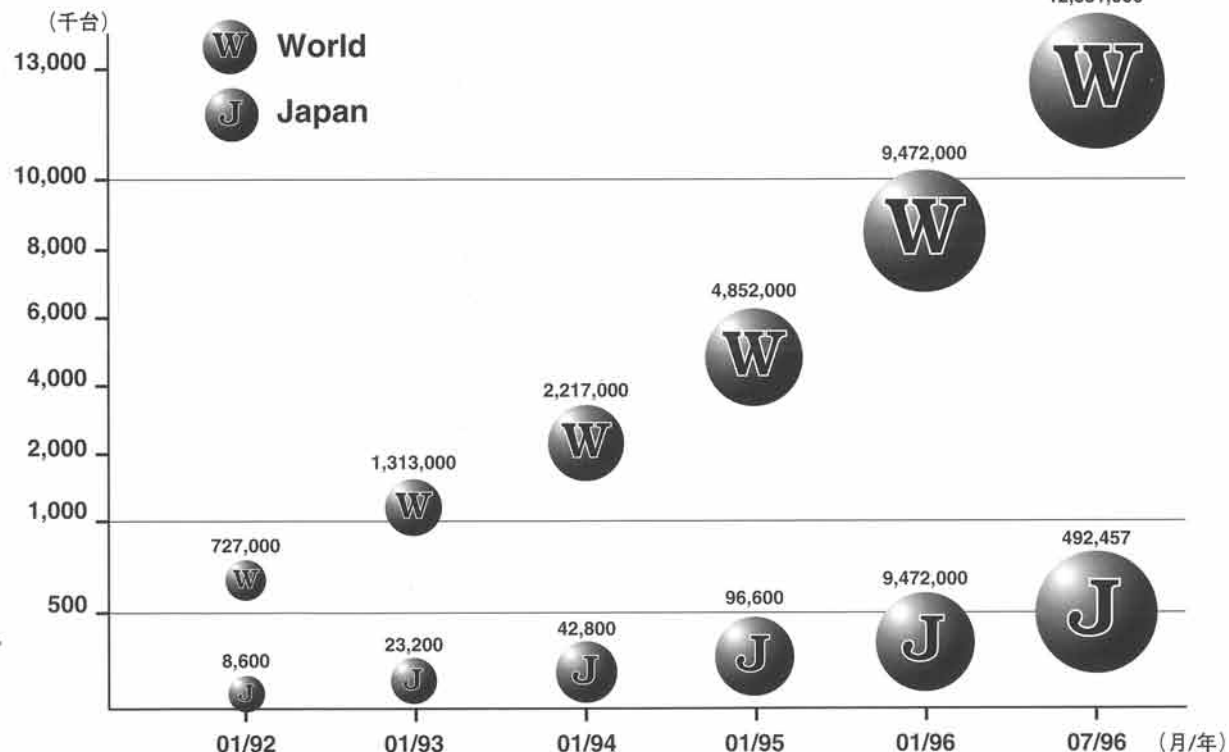
## インターネットネット

ヤマハホームページ | <http://www.yamaha-motor.co.jp/>

- ★むーっ……。
- ☆難しい顔で、何を読んでいるの？ あら、インターネット入門だって。
- ★うん、ボクも始めようと思ってさ。せつかくパソコン持ってるし。
- ☆ああ、あのゲーム専用マシンのこと(笑)？
- ★ちえっ……。インターネットって、結局何ができるのかよく分からなくてさ。
- ☆簡単に言えば、世界中のコンピュータネットワーク上の情報を手に入れられるのよ。でも一番特徴的なのは、誰もが情報発信できるってことかな。
- ★情報を手に入れるのは分かるけど、発信できるって？
- ☆そう。あなたの好きなオートバイで例えば、バイクメーカーや用品メーカー、ショップ、それにユーザーがインターネット上で情報発信してるわ。
- ★どんな？
- ☆もう、何でもよ！ 例えばヤマハのホームページなら、企業理念から製品情報、レース情報まで、ヤマハ発動機のすべてが網羅されてると言ってもいいわね。
- ★お店はどんな情報を発信してるの？
- ☆これはお店によってまちまちだけど、スタッフやイベントの紹介してる所が多いわね。新車情報やセール情報を載せている所もあるし、とっても個性的なの。
- ★広告みたいなのなんだ。
- ☆もっと自由度が高いし、広告と一番違うところはインタラクティブ性とリアルタイム性の高さかしらね。
- ★はい？
- ☆インタラクティブ性っていうのは、双方向性ってこと。今までのメディアだったら発信する側から受信する側への一方通行だったけど、インターネットの場合は受け手からも情報発信することができるの。たいていのホームページには「ご意見はこちらへ」とか掲示板のようなコーナーがあって、ちょっと書き込むことができるようになってるのよ。
- ★へえ。
- ☆そうやって寄せられる意見を集めれば、お店独自のマーケティングリサーチができちゃうってワケ。
- ★ほう。
- ☆リアルタイム性っていうのは、何となく分かる？ 例えばたった今あったことをすぐにホームページに載せれば、一瞬で全世界の人にってもらえるの。これってお店にとって大きなメリットよね。最新のセール情報がすぐに伝えられし、お客さんの反応も瞬時に返ってくる……。
- ★ふうん。
- ☆何よ、気のない返事ばかり。
- ★ん？ ああ、ごめんごめん。よく分からないうもんだからさ。ユーザーのホームページってのは、どんなことが載ってるの？
- ☆十人十色だけど、自己PRやツーリング情報なんかが多いわね。
- ★ふーん。
- ☆そういえば、女の子が作ってるページもあつたけ……。
- ★それそれ！ それだよ!! さ、頑張つて勉強しなくちゃな！
- ☆急に元気になるし……。

## インターネットに接続するホストコンピュータ数

ホストコンピュータとは、インターネットに常時接続しているコンピュータ。ここでは概数。通信白書(郵政省発行)より



INTERNET

米国防総省高等研究計画局が軍事研究目的で開始したネットワークが起源とされる、インターネット。今や企業、組織、そして個人と利用者は実に幅広く、その数も世界中で1億人とも言われる。日本企業におけるインターネットの利用用途は、「とりあえず利用して様子を見ている」(43.1%)、取引先との打ち合わせ等に電子メールを利用(40.8%)、「外部データベースにアクセスして業務に利用」(37.3%)、「WWWサーバー等を設置し情報提供、宣伝媒体として利用」(24.0%)となっている(平成7年郵政省調べ)。



ウルシブラック



## アメリカンの真髄、いまー ヤマハスポーツ 『ロイヤルスター』発売

### 『ロイヤルスター ツークラシック』 (’97年度限定400台) 発売

「ヤマハ流のハンドリングを織り込んだビッグアメリカン」として幅広いエンスージャストから人気を得ている『ロイヤルスター』シリーズ。’97モデルは、ニューカラーを設定するとともに、フロントサスペンションのバネ特性を変更、快適な乗り味に一層磨きを掛けました。なお、長距離クルージングバージョン『ロイヤルスター ツークラシック』は、①フェンダートリムの追加、②大型シーシーバーの採用、など一層装備充実を図って登場します。(400台限定発売)

発売日及びメーカー希望小売価格 [( )内は設定カラー]

#### 『ロイヤルスター』

(ウルシブラック、エンタイスーマルーン)

4月1日 1,250,000円

#### 『ロイヤルスター ツークラシック』

1,470,000円

3月1日 250台 (エレガントブラウン)

7月1日 150台 (ダークブルーカクテル2)

\*北海道、沖縄および一部地域を除く。価格には保険料、税金(含む消費税)、届出に伴う諸費用は含まれません。



エンタイスーマルーン

ダークブルーカクテル2

エレガントブラウン

## 人と技術の調和——タイトル奪還へGO!

### ’97ヤマハロードレーサーマシン

#### ’97ヤマハロードレーサー [YZR500]

- 2サイクル水冷・YPVS・クランク室リードバルブ
- V型4気筒499cm<sup>3</sup> ● 180PS以上 ● 6段変速
- タイヤサイズ前後17インチ
- 車重131kg以上 (FIMレギュレーションに準ずる)



#### ’97ヤマハロードレーサー [YZR250]

- 2サイクル水冷・YPVS・クランク室リードバルブ
- V型2気筒249cm<sup>3</sup> ● 90PS以上 ● 6段変速
- タイヤサイズ前後17インチ
- 車重100kg以上 (FIMレギュレーションに準ずる)



#### ’97ヤマハロードレーサー [YZF750]

- 4サイクル水冷・DOHC・5バルブ
- 並列4気筒749cm<sup>3</sup> ● 160PS以上 ● 6段変速
- タイヤサイズ前17インチ、後17(16.5)インチ
- 車重162kg以上 (FIMレギュレーションに準ずる/スプリント仕様)



#### ’97ヤマハモトクロスサー [YZM400F]

- 4サイクル水冷・DOHC・5バルブ
- 単気筒397cm<sup>3</sup> ● 57PS以上 ● 4段変速
- タイヤサイズ前21インチ、後19インチ
- 車重102kg以上 (FIMレギュレーションに準ずる)



3月8日 発売

メーカー希望小売価格  
**169,000円**

\*北海道、沖縄および一部地域を除く。価格には保険料、税金(含む消費税)、届出に伴う諸費用は含まれません。

ソルトレイクシルバー



レトロ感覚と優れた実用機能をユニットした  
唯一番 ヤング需要開拓の基幹モデル。いま発売!  
ヤマハスクーター

## 『Vino (ビーノ)』 新発売

'60年代のアンティーク感覚の中に、現代版快適スクーターとしての機能を十分に織込んだ'97年ヤマハスクーターのニューモデル、『Vino』がいよいよ登場します。開発のテーマは、「かわいいレトロ感覚と充実の基本機能の達成」。今日のヤングトレンドにだけ込む外観と、優れたスクーター機能のベストバランスを達成したニューモデル。外観主体の「レトロモデル」では達成できなかった、スクーターとしての高い充実機能と親切設計が、『Vino』の商品力そのものです。

### 《主な特徴とセールスポイント》

- **6.3馬力の好レスポンスエンジン搭載**——「ジョグ アプリオ」に搭載して信頼性の高い2サイクルクランク室リードバルブ強制空冷50ccエンジンを採用。Vベルト自動無段変速との組み合わせで俊敏かつ扱いやすい運動性能を実現しました。
- **乗り心地のよいボトムリンクサスペンション**——フロントには、乗り心地に優れたボトムリンクサスペンションを採用しました。
- **レトロ感覚溢れるボディ**——丸型のヘッドライト、深いフロントフェンダー、サドル風シート、そして、ふくらボリューム感たっぷりの車体。これらのコンビネーションが、個性的な外観を実現しました。
- **優れた実用機能の数かず**——XLヘルメットが入るシート下の収納ボックス、35W/36.5Wの明るいヘッドライト、6ℓ燃料タンク、1.3ℓオイルタンク等を採用。優れた実用性を実現しています。フートスペースもフラット設計です。
- **その他、充実の装備**——クロームメッキバックミラー、クロームメッキハンドル、質感のある塗装レグシールド、別体フラッシュャー、独立スピードメーター&独立燃料メーター、等を採用しました。オイル給油口も給油し易い親切配置です。

カラー

ソルトレイクシルバー  
コスミックブルー  
ダークパーブリッシュレッドカクテル3(レッド)



ダークパーブリッシュレッドカクテル3(レッド)

コスミックブルー

### ヤマハスクーター「Vino」主要諸元

●型式/エンジン型式=A-5AU/3KJ ●全長×全幅×全高=1620mm×630mm×1005mm ●シート高=715mm ●軸間距離=1150mm ●最低地上高=80mm ●乾燥重量/装備重量=65kg/70kg ●舗装平坦路燃費=47km/l(30km/h) ●原動機種類=空冷2サイクル・クランク室リードバルブ ●気筒数配列=単気筒 ●総排気量=49cm<sup>3</sup> ●内径×行程=40.0×39.2mm ●圧縮比=7.3:1 ●最高出力=6.3PS(7,000rpm) ●最大トルク=0.67kgf・m(5,500rpm) ●始動方式=セル式 ●潤滑方式=分離給油 ●オイルタンク容量=1.3ℓ ●燃料タンク容量=6.0ℓ ●キャブレター型式=Y14B ●点火方式=CDI式 ●バッテリー種類=GT4B-5(MF) ●1次減速比/2次減速比=3.692/3.230 ●クラッチ形式=乾式内括連心式 ●変速機形式=Vベルト式無段変速 ●変速比=2.183-0.896 ●フレーム形式=バックボーン(プレス) ●キャスト/ドレール=27°/69mm ●タイヤサイズ(前/後)=80/90-10 34H/80/90-10 34H ●ブレーキ形式(前/後)=ドラム/ドラム ●懸架方式(前/後)=ボトムリンク/ユニットスイング ●ヘッドライト/ハロゲンバルブ12V、35W/36.5W

### ビーノにベストマッチのジョッキータイプ YAMAHA HELMET Jockey Type TD-6

大人気のビンテージヘルメット“TDシリーズ”に、レトロスクーターにベストマッチする『Jockey Type TD-6』が新登場。タータンチェックのおしゃれな抗菌内装は、帽体からはずして丸洗しも可能(特許申請中)。また、起毛処理を施した撥水タイプの帽体カバーは、別売りオプションカバー(チェック柄/赤もあり。¥1,900)に交換することもできます。

メーカー希望小売価格  
**9,800円**  
3月1日発売  
●規格: JIS A種  
●サイズ: フリー



ブラック



ダークブラウン



ダークネイビー



ダークグリーン

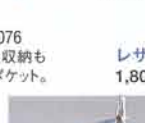
### ますますビーノを楽しむポルトオンパーツ

※上記価格はすべてメーカー希望小売価格(工賃・消費税別)です。

メッキリアキャリア  
3,900円 No.90793-51059  
Pロックの装着収納が可能なロックインタイプ。



インナーポケット  
3,800円 No.90793-50076  
ペットボトルや週刊誌の収納も可能なメッシュタイプのポケット。



レザーグリップカバー  
1,800円 No.90793-66428  
ライディンググローブで定評のウォッシュブルレザーを使用。



メーターバイザー  
5,800円  
No.90793-53019



専用設計の立体造形シールドを採用。フロントマスクに存在感を与えます。



フェンダーマスコット  
3,800円 No.90793-56041



ウインドシールド  
7,800円 No.90793-53020  
耐久性に優れた透明感の高いポリカーボネイトを採用。ステーはクロームメッキ。

※オプション装着車



モールセット  
1,500円 No.90793-66427  
フロントフェンダーとレグシールドをおしゃれに演出。レトロムードを強調します。



市販のP字型ロック・U字型ロック収納に対応できる  
ロックホルダー付きキャリアを標準設定

ヤマハスクーター

『ジョグ』(CY50)

『ジョグスポーツ90』(CY90Z) **発売**

3月20日 発売

メーカー希望小売価格

『ジョグ』132,000円

『ジョグスポーツ90』175,000円

\*北海道、沖縄および一部地域を除く。価格には保険料、税金(含む消費税)、届出に伴う諸費用は含まれません。



オレンジメタリック1



ファインシルバー

手頃感ある価格と走りの良さで人気の定番モデル、ヤマハスクーター『ジョグ』(CY50)が、新型リアキャリアを標準装備して登場します。また、1人乗り90ccスポーツスクーター『ジョグスポーツ90』も、同仕様で登場します。

カラー

- ジョグ(CY50)
  - ブラック2
  - シルキーホワイト
  - ペリダークブルーカクテル3
  - ファインシルバー
  - オレンジメタリック1
- ジョグスポーツ90(CY90Z)
  - シルキーホワイト
  - ブラック2
  - ファインシルバー

《主な変更点》

- ニュータイプキャリアの採用——盗難抑止用として装着率の高いP字ロック、U字ロックを固定収納できるリアキャリアを標準装備しました。



ブラック2



ペリダークブルーカクテル3



シルキーホワイト



ファインシルバー



ブラック2



シルキーホワイト

PARTS & ACCESSORIES NEWS

## SENSE UP

最先端のフォルムと機能を兼ね備えた  
リーズナブルなフルフェイスヘルメット

**YAMAHA HELMET NEW Roll Bahn-S**

3月1日発売 メーカー希望小売価格 14,800円

■規格：JIS C種 ■サイズ：M、L、XL

お求めやすい価格設定のJIS C種ヘルメットとして高い人気を誇るロールバーン・シリーズに、さらにリーズナブルな「ロールバーンS」が新登場。リアアウトレット一体型のフラッシュサーフェイスフォルムやプレスガードの標準装備など、各所に上級モデルなみの装備を備えています。

《特徴》

- ダイキャスト製ワンタッチバックル
- ダイレクトベンチレーションシステム
- プレスガード標準装備
- 内装フル着脱式
- ワンタッチシールド交換システム「YPPS」

カラー：ホワイト、ブラック、スターブラック、コンペティションシルバー、キャンディレッド



ブラック

二輪車専用では世界で初めて  
APIの正式承認を受けた  
ヤマハ純正4サイクル  
エンジンオイル『エフェロSJ』



二輪メーカー純正4サイクルオイルでは、世界で初めてAPIの正式承認を受けたSJグレードの「エフェロSJ」。ヤマハの厳しい社内基準をクリアした高い品質を、ぜひ幅広いお客さまにご案内ください。なお詳しくは商品マニュアルをご覧ください。

メーカー希望小売価格：

- 1ℓ 角缶 1,900円
- 20ℓ ペール缶 38,000円
- 200ℓ ドラム缶 380,000円

3月1日発売

- 粘度：SAE 10W-40
- グレード：API-SJ
- ベースオイル：半合成油

YAMAHA **AD** CLIPS

ニューカラーでイメージ一新!  
洗練されたシティ派のTZR50。  
ストリートスポーツが街を駆ける。



「銀の50」

芯までスポーツがつまっている。

スタートの瞬間から、ライダーの意思に即応する鋭いエンジンレスポンス。鋭に描いたラインをシャープにトレースする。優れたハンドリング。スポーツマシンを極める快感を、極めて高次元で味わえるマシン。TZR50R。新たに、内に秘めたスポーツ性をクレド高く主張するシルバーカラーが誕生。さらに、レーサームードのホワイト&レッドも。フロントフェンダーをレッドに、ホイールをブラックに変更し、精悍さをアップ。50の軽快さに本物のスポーツ性能を堪能した。このマシンでしか味わえない走りの世界を、思いっきり楽しんでほしい。



**TZR50R**

※411 ■Engine Type : Water-cooled 2 Stroke, crankcase reed valve Single ■Displacement : 49cc<sup>1</sup>  
■Max. Power : 2.2ps / 16,000rpm ■Max. Torque : 0.8kg-m / 7,500rpm ■Transmission & speed return ■Dry weight : 84 kg  
■Body colouring : Light Gray Metallic 3 (Silver), Radical White ... ¥ 299,000

この広告は、現在発売中の二輪専門誌に掲載中です。

フルサイズ・ボディにパワフルな水冷2サイクルエンジンを搭載。スポーティなデザインとキレのいい走りで人気の50ccスポーツ「TZR50」が、シティ感覚の「シルバー」をラインナップに加え、定番「ホワイト」とともに新登場した。

現在展開中の雑誌広告は、ニューカラーの「シルバー」でイメージリード。液体金属のなかから浮かび上がるようなグラフィック処理を施したビジュアルは、光り輝く銀ではなく、むしろシブみを利かせた「いぶし銀」。落ち着いたオトナのテイストで、都会派スポーツ50を主張します。店頭でも、これまでとはひと味違う新感覚のTZR50を広くご案内ください。

**YAMAHA**  
ヤマハ発動機株式会社