

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 ● サイクルロード イトー
バイクショップも社会の一員

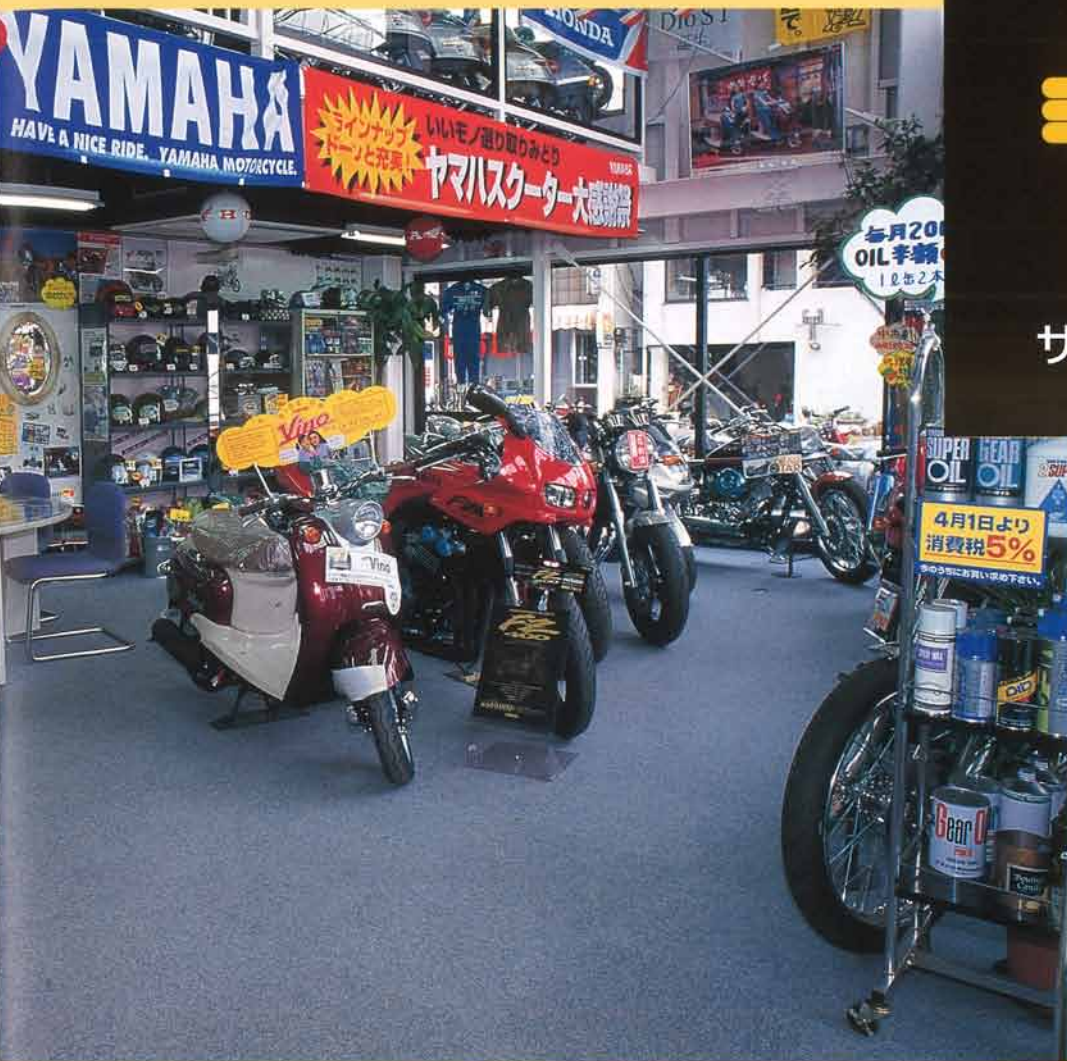
特集 ● FZ400デビュー

スタートダッシュをきめろ!

Open Eyes ● 株式会社ナムコ **お客様の「心」をもてなす**

1997 No.403
4
A P R.

近頃みんなに「変わったね」といわれる。出かけるのが楽しくて、活動的になり、自然笑顔も多くなったようだ。マジステイのおかげかな。



発見!となりのお店

HELLO
NICE
SHOP

ハローナイスショップ

サイクルロード イトー
埼玉県大宮市(伊藤晶社長)

バイクショップも社会の一員 安全と地域交流、 ショップ間の連帯をめざす

バイクショップも社会の一員。そのことを強く自覚されている『サイクルロード イトー』さんの伊藤晶社長は安全運転スクールへの取り組みや、地域社会との交流、二輪業界の横のつながりの強化にも力を入れて取り組まれている。

長年に渡り「レベルアップ 走行会」と称する安全運転スクールの開催されて

いる「サイクルロードイトー」さん。昨年は毎回50人以上、多いときで70人ほどの参加者を集めた。今年も6回の開催を予定している。

「最近高校生から年配の方まで年齢層も幅広く、大型のバイクで講習を受けられる人も増えてきています」スクールの講義内容も、元レーシングライダーである伊藤晶社長のポリシーが強く反映されている。

「安全運転スクールと言っても、ただ我々が警察の代わりにするのではなく、私たちなりの安全意識に基づいて指導しています。例えば、一本橋を何秒で渡れたかではなく、落ちてもいいから本当にその人がバランスをとれてバイクをコントロールできているかどうかを見るように心掛けるのです」

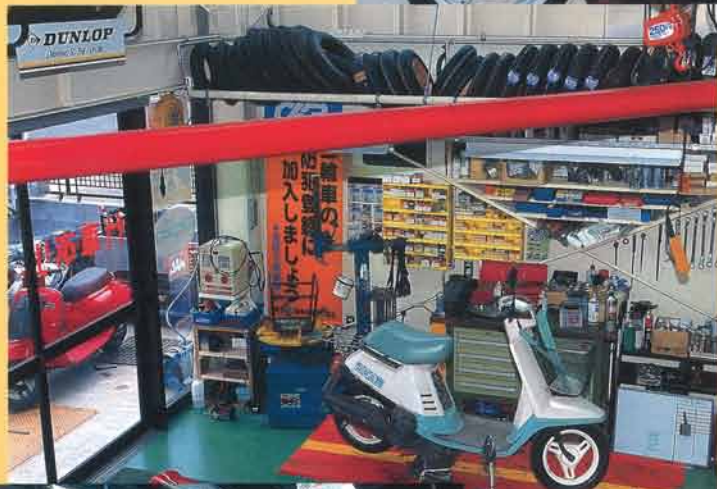
しかし、これからはバイクに乗る人だけでなく、もっと多くの人にスクールの門戸を開き、安全への意識を広めていくことも必要だと話す。

「最近、町なかでは小さなお子さんが自転車の練習をする場所が少なくなってきましたよね。そこで、これからはPWの乗り方を教えている横で、もっと小さい子を対象に自転車の乗り方を教えてあげて、二輪の乗り物のバランス感覚を養い、交通社会へスムーズに対応できるようにしてあげたいと考えています」



警察署の防犯協議会にも名を連ね、地域貢献にも熱心に取り組んでいる伊藤晶社長

ライディングスクールの「レベルアップ走行会」は、参加者のレベルに合わせて、カリキュラムが分かれている。さらに、各人が目的意識を持って取り組めるように、タイムトライアルを通して自分の上達度がわかるような工夫がなされている



リフト、エアコンを設置し、スタッフの作業しやすさを配慮したサービス工場



ブルーの外壁と濃いピンクの内壁が目を引く店舗。オープンスペースには収納式の屋根があり、雨の日でも濡れずにお客さまが展示車を見ることができ

「今、いちばん関心があるのは、レスキューバイクチーム。災害時にバイクが重要な移動や輸送の手段になることは先の震災の例からも明らかです。埼玉県内でも、うちのクラブのメンバーを通じて、レスキューチーム設立の働きかけができないか取り組んでいるところなんです」

安全、地域交流、業界の連帯を通して、伊藤社長はバイクショップの社会的な地位を確立することに多くの力を注いでいる。もちろん、こうした努力は最終的に必ずや商売にも反映されるに違いない。

「苦勞して組合を立ち上げたんですが、他業界の人と話をすると、なぜ今までなかったのかと不思議がられました。それほど二輪業界は遅れているのだなと思えましたよ。同時に、これからは組合も全国規模で協力しあえる組織にしていかなければならないと痛感しました」

この組合には、県内のバイクショップの半数以上が加盟しているが、こうした活動が始まったのはここ数年のことで、全国的にも二輪販売店の組合があるのは10都道府県ほどしかない。

「組合の一番のメリットは、お互いの情報交換ができることです。お客さまの動向や、他店のアフターサービスの状況など、参考になる情報はたくさんありますよ。そして、高校の3ナイ運動の問題も、一つの店が何か言うより、組合を通して話し合う方が何倍も効果的です。メーカーに対しても、販売店サイドの声を公的な意見としてまとめ上げて、フィードバックできる組織が必要なんですよ」

このような活動を円滑に進めていくためには、地域社会との協力が不可欠。そのために、伊藤社長は地元の商店会や商工会議所の会合に積極的に参加している。

「異業種の方との交流が持てる場で、バイク業界についてアピールするのはとても意義のあることです。バイクの素晴らしさや楽しさ、さらにどんなに役に立つ乗り物かということ、例えば震災でバイクが輸送手段として貢献した話をする、大きな反響がありました。話が終わって、席に戻るとたくさんの人から名刺をいただきましたよ」

また、伊藤社長は埼玉県内の二輪販売店の組合である「埼玉オートバイ事業共同組合」の創設メンバーで、現在も相談役理事として活躍されている。

サイクルロード イト

アフターサービス

お客さまが気軽にアフターサービスを受けられるように、お買い上げになったお客さま全員にフリーダイヤルカードを進呈している。このカードを公衆電話に差し込むと、埼玉県内全域から無料でショップに電話がつながるシステムになっている。

このカードがあることで、お客さまは気軽に整備や修理に持ち込むことができ、来店が増えることになる。



店舗



昨年の11月末に現在の新店舗に移転。以前の店舗からは約1500メートルしか離れておらず、JR埼京線の日進駅からの交通の便も優れている。一駅隣の指扇に支店がある。

また、クラブ活動も盛んで、メンバーは80人を数え、ツーリングやスクーター、SUGOでの走行会などイベントも多彩である。

代車



修理で車を預けたお客さまには、代車として新車を無料で貸し出している。

「今にも壊れそうな中古車を代車にすると、お客さまも乗るのが不安になるでしょう。それよりも新しい車を貸し出すほうが喜ばれるし、性能の高い新しい車のよさをわかっていただいで、買い替えを考えてくださるお客さまもいますから」と国分店長。

工具

サービス工場でする工具は、それぞれのスタッフが自分の気に入ったものを購入して使用することになっている(一部店からの補助金は出る)。

愛着のある道具を使うことで、各スタッフが責任を持って、心のこもった整備を行なう気持ちが養われるのだ。



ユニフォーム

「ツナギはやめて、明るくやろう」ということで、新店舗に移転した際に、ショップのロゴが大きく入った各スタッフのネーム入りブルゾンを製作。

外出のときも必ず着用し、どんなときでも店をアピールすることを心掛ける。



スタッフ

瑠美子夫人(右)

「ヤマハはセールスの方も営業所も熱意をもって接していただき、お店と一緒に頑張ってもらっています」

国分清店長(右2人目)

「アフターサービスはお客さまの気持ちになって考えることを第一と思って、取り組んでいます」

福永拓也さん(左2人目)

「バイクはもちろん、POPなどにもヤマハのセンスのよさが感じられて、とても気に入っています」



駐車場

バイクに興味のない人にとっては、歩道のバイクなんて邪魔でしかない」と考える伊藤社長。店舗の横には、お客さまの車やバイクを停める駐車場を確保。駐車車両や展示車で歩道を通る人の迷惑にならないように気を配っている。さらに、裏側にはスタッフ用の駐車場も別に設けている。



スタートダッシュをきめろ!

3月20日、オンロードスポーツのニューモデル『FZ400』がデビューした!

発売前から市場の大きな話題を集め、今年的主力商品と位置づけられる1台。

その魅力や販売のポイントについて、お客さまは、ジャーナリストは、そして販売店はどうとらえているのか?

今回は、FZ400の春商戦スタートダッシュに役立つ、最前線レポートをお送りしよう。



Inpression from PRESS

エンジン性能と車体性能の
ハイレベルなバランスに注目

FZ400という商品の魅力を探るにあたって、最初に二輪ジャーナリストの声、専門誌の解説記事から見よう。2月12日から13日にわたって行なったプレス試乗会では、総体的に「スポーツ性と快適性の調和という開発コンセプトどおりの仕上がり」、とりわけ、「エンジン特性と車体のバランスが優れている」という声が多く聞かれた。袋井のヤマハコースと市街地の両方で試乗機会を設けたうえで評価だ。

たとえば「ヤマハの伝統である軽さ、シヤープさ、スムーズさといった特長がうまくバランスされている」「よくできたエンジンも印象的だが、フレームとのバランスもいい。スーパースポーツを作ろうというヤマハの姿勢がよく表現されている」「ヤマハ車のなかで最高、最新、最善のハンドリング。それは、車体を単体でとらえたものではなく、エンジンキャラクターと車体特性のマッチングがとてもよいということ」などである。

それを裏返すと、「優等生すぎる」などのようにいわれるかもしれないが、それに対しては「中途半端なオールマイティバイクと思っはいけない。これだけの安心感をもって、良路ではない道(一般道)を本気で遊べるバイクはない。普段着のスーパースポーツ。そんな感じである」(モーターサイクリスト4月号/宮崎敬一郎氏)という意見に回答が集約されるだろう。

では、もう少し具体的な表現でエンジン、ハンドリングなどを個々に探ってみよう。

まずはエンジン。「FZの魅力はエンジ

「まさかヤマハ渾身の力作」とまで言い切る土志田彰氏(ライダースクラブ4月号)は、「アクセルワークでライディングをコントロールする感覚が、わずか6000rpmという日常的な範囲で得られることが、FZがスポーツライディングを過剰なまでに意識した証」であり、「ちょうど6000rpmを境にして、FZのエンジンはキャラクターを一変させる。それまでのトルク感あふれたフィーリングから、マルチらしい高回転型エンジンの表情を覗かせる」という二面性を指摘。それは「体感的なものだが、そこに明確な過渡が存在するわけではない。これがFZの調教されたパワーフィールの醍醐味だ」と結んでいる。

また、ヤングマシン4月号は街乗り、高速道路、ワインディングなど使用する場面ごとに分けて解説しているが、そのなかで、つじ・つかさ氏は特に「街乗りで多用する6000~9000rpmでの力の盛り上がり感がしつかり作られている」と表現。

宮崎氏も「とにかく扱いやすく、回せば回しただけ元気のよくなるフィーリング。どこをどう使おうが自由自在に楽しめる」「モーターサイクリスト4月号」と書いている。

さて、次はハンドリングについて。路面のデコボコや段差、ストップ&ゴーの多い市街地でさえスポーティ性を味わえる、という点でフレームとサスペンションを高く評価しているのが須貝義行氏。オートバイ4月号で「ネイキッドでは攻めるとネを上げてしまい、レプリカだとガチガチで乗りづらかった街中での矛盾」が、イッキに解決したかのよう」といい、「ために、わざとギャップに高速で飛び込んでみても、バランスを崩すこともないし、

タイヤとサスのマッチングが非常によく、ワインディングにステイジを移しても軽快に走る」と語っている。

足回りについて「ツーリングスポーツと銘うって世の中にある高級ビッグバイクでもあまり見当たらない」ほどスムーズな衝撃吸収性を持っている、というのは宮崎氏(モーターサイクリスト4月号)。「しかも、驚くべきことにフワフワした柔らかいだけの足回りではないのだ。どんなに路面が荒れていようと、ワインディングでも、もっとハードな走りをするテストコースでも、STDセットのままでも、確実なグリップを発揮する。初期動作のいい上等な足回りだ」

また、エンジンを絶賛した土志田氏は、その「パワーフィールにハンドリングが絶妙なマッチングを見せている」と評価。低回転域では「アクセルのオンオフやブレーキのリリースなどでリーンのきつかけを作りやすく、さらにリーンのスピードに応じて実に自然に舵角が付いてくる。おまけにフロントタイヤからは、常に接地感がダイレクトに伝わってくるから、ライダーはフロントの状態に疑心暗鬼になる必要がまったくない」と、「高速域でも、ニユートラルなキャラクターと安心感を与えてくれる高い接地感を変わらない」

「ライダーは全域でリアタイヤへのトラクションに集中していればよく、ライディングへの余裕は倍増するはずだ」「ライダースクラブ4月号」と書いている。セールストークの参考にお役立ていただきたい。

Impression from SHOP & CUSTOMER

「買いたい」「有力候補」で45%お客さまの注目度も上々!

では、肝心のお客さまの反応はどうか。3月9日、東京ショールームで行なった一般試乗会に出かけ、ナマの声を聞いてみた。

総合評価としては、「良い」「やや良い」という意見が90%以上を占める。期待どおりの好感触。特に、「エンジンパワー」「エンジンレスポンス」「ハンドリング」「ブレーキフィーリング」の4項目で「良い」が60%近くを占め、「やや良い」まで含めると、それぞれ約80%にも達する。

これは、販売促進をはかるうえで「試乗させること」がいかに大切な要素かを物語っており、2月4日に筑波サーキットで行なった東京地区スポーツ店試乗会のアンケート結果からも近い傾向が見られる。

また、お客さまの第一印象を左右するデザインやスタイル、カラーリングといった外観部分については、

プレスも販売店も「やや良い」「ふつう」が大半を占めた。特に、斬新さを打ち出したスタイルに慎重な見方をしたと思われるが、お客さまの反応は逆にもっと肯定的。NKユーザーをはじめ、40%の人が「良い」と答え、「もっとも魅力的な部分」のひとつに挙げるくらい好評を得ている。展示場所、演出方法を工夫すれば、より多くの来店客をスムーズに試乗、商談へと誘うことができるはずだ。

ヒット商品になりそうな予感。それは「FZ400を購入対象としてどう思うか」というストレートな質問に対して、「買いたい」「有力候補車のひとつ」と前向きに考えている人が50%近くもいたことで裏付けられる。

動き始めた需要をしっかりつかみ、かつてのXJR400やドラッグスターをしのぐヒットモデルに育てていただきたい。

FZ400でもっとも魅力を感じる点

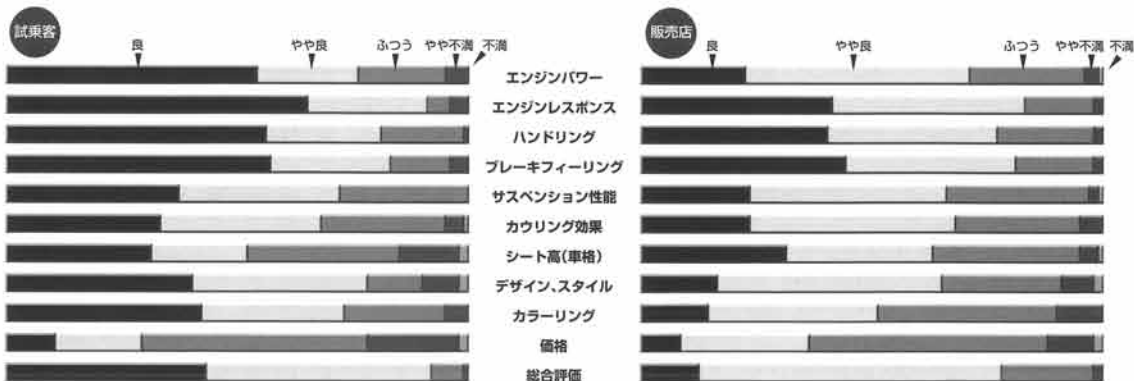
試乗客



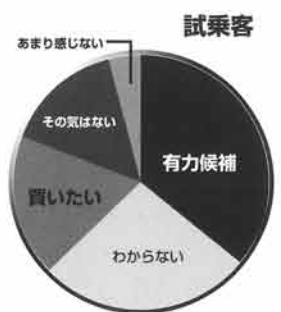
販売店



FZ400の項目別評価



FZ400を購入したいか?



※ヤマハニュース調べ

YSP 練馬

東京都練馬区

渡辺一人チーフエンジニア

も う予約いただいたお客さんがいるんですよ」と、FZ400に対する市場の反応の早さに驚くのは、YSP練馬さんの渡辺一人チーフエンジニア。

そのお客さまは30代後半の男性で、FZブランドにこだわりがあったらしく、渡辺さんは「カタログを渡しただけ」と笑うが、実際にはそれだけで予約につなげたわけではない。渡辺さんは、筑波サーキットで行なわれた販売店向け試乗会に参加し、そのインプレッションを伝えていく。

「試乗会では、とにかく車体剛性の高さに驚きました。パワーもあるし、フィールもいい。そういう私の素直な感想を、セールストークに交えました。オートバイは乗り物だから、実際に乗ってこそ本当の魅力がわかる。本来はどのお客さんにも自分で試乗して欲しいんですが、カタログで決めていただいたお客さんには、私の体験を伝えることで、実感できない分を少しでも補おうと思ったんです。

特にFZは、ティザー広告や雑誌の記事などで、発売前からお客さんの期待度が非常に高い。それをうまく購買欲につなげるには、試乗して確かめてもらうのがベストなんです」

だから、DMなどで誘われなくても、例えば修理などで何気なく来店したお客さまにもどんどん試乗してほしいとアピールする。フロントの山田章子さんが

作成したお手製ポスターは、そんなお店の気持ちの表われだ。薄い板の両面に、手書きのポスターを貼り付けてあるだけだが、手作りの温かみがあり、実によく人の目を引く。

「ウチは夜でも照明を落とさないし、ガラス張りなので外から店内がよく見えるんです。だから両面ポスターにして、店内のお客さんにも店外のお客さんにもア

これが「入魂のポスター」。手書き文字で「試乗」をアピール



試乗は情報収集の場！ お客さまとお店の「石と鳥」



ショーウィンドー内は、入口横の30センチほど高くなった台の上にFZ400を乗せ、下からのスポットライトでライトアップ。夜はストロボライトによりさらに浮き上がる仕組みだ

ピールできるようにしました。仕事が終わって家に帰ってから3、4時間かけて作ったんですよ」と山田さん。

女性らしい細やかな気配りが、YSP練馬さんの「試乗作戦」を影ながらバックアップしている。

しかし、それだけでは終わらない。ひとりのお客さまの試乗は、試乗者本人との商談だけではなく、その後の販売に役立てるための情報収集の場と捉えているのだ。

「試乗後は、アンケートの回答をお願いしているんです。その中で住所、氏名、電話番号などをきっちり押さえておけば、試乗後の再アプローチはもちろん、過去の顧客リストと併せて継続的にアプローチするための大事なデータベースになりますからね。ただDMを出すだけではなくて、本当は電話で後押しもしたいんですが、時間的になかなか難しく、今後の課題というところですよ」と渡辺さん。

そのほか、試乗アンケートで集めたデータは別のお客さまへのセールストークに使うこともできるし、活用方法は工夫次第でさまざま。顧客リスト同様、宝の山といえよう。

絞り込んだターゲットに ソツなく的確にアプローチ

YSP 高陽

広島市

森元哲司店長

今

年2月にオープンしたばかりのYSP高陽さんは、広島市街から車で30分ほどの高陽団地という大規模な新興住宅地にある。69坪という恵まれた店舗には、各種スポーツバイクやスクーターをはじめ、モトクロッサー、あるいはバスなど豊富な商品が展示されているが、今一番目を引くのは、入口脇のオーブンスペースとショールームの中心に置かれた2台のFZ400。

「最近の新しい動きとして、10代後半ぐらいの若いお客さんの間では、カウル付きのスポーツタイプが『かっこいい』と注目を集めているようなんです。ここ数年、ネイキッドやアメリカンブームで、カウル付きのタイプが新鮮に見えるのかもしれませんが。ところが、各社のニューモデルを見るとカウル付きはまだまだ少ないから、当然FZには大きな期待をかけています」と森元哲司店長。

FZ400のメインターゲットは、10代後半を中心とする若者層以外に、かつてのFZ750やFZ400Rを知っている30代のリターン層も加わるが、それぞれ年齢の離れた客層を同時に集客するのは容易ではない。

そこで森元さんは、「いきなりFZで誘うのではなく、まず幅広いお客さまに来店してもらうこと」を第一に考えた。幅広い年齢層とライフスタイルのお客さまが興味を示す、さまざまな種類の商品を展示することによって来店促進をはかるというわけだ。

そのための、見込み客リストもすでに万端整っている。

「この店をはじめの前、すぐ隣の可部地区でYOSHOPを営む父親の店にいたんですよ。そこでしっかり顧客リストを作成していましたから、それが今大

いに役立っています。例えば若者層では、TZR50などのギア付き50卒業生がまさにターゲットになるでしょう。

ただ、困ったのは30代の顧客データ。父の店にはスポーツバイク志向の顧客データが少ないんですよ。でも、どうしようかと考えていた時、この世代で90ccスクーターに乗っている人は中型免許を持っている割合が高い、ということに気付いたんです。それで、今は修理やメンテナ

ンスで来店されたお客さんの台帳から、90ccに乗っている人などをリストアップして、アプローチに取り込んでいます。私と同じようにレプリカ全盛時代を経験している世代だから、FZの魅力が一番よく理解できるはず。十分見込みはあると思います」

こうして集めた見込み客リストは、ニューモデルの紹介や試乗会の告知DM発送など積極的に活用され、徐々に効果を発



FZ400は、ゆったりしたショールームの中央、メインステージに乗せて展示

揮しつつある。

「店に来てくれれば、ウチには店の中と外に2台のFZがありますから、きっと興味を引けると思うんです。それに、外に展示している1台は試乗車としても使えますから、見る、触るだけではわからないFZの本当の良さを体感してもらうことができる。十分自信はありますよ。」

さらに、若い子たちに対しては「トータルコーディネートも提案していきたいですね。ネイキッドやアメリカンは、それなりのファッションが確立されているけれど、FZはもっとアグレッシブな新たなスタイルを追求できると思うんです。カラーリングの鮮やかなヘルメットを合わせたり、ブルゾンも派手にするとかね。何を隠そう、僕もそういうスタイルが好きだから、アドバイスは任せてくれるって言ってます(笑)」

急がば回れの着実な来店促進と、丹念なアプローチ。ターゲットをしっかりと見据えたYSP高陽さんは、FZ400で大きな飛躍を狙っている。



「試乗車を馴らし運転していたら『写真より実物の方がカッコいいね』って声かけられた」とスタッフの山崎さん。注目度の高さを実感

スタートダッシュをきめろ!

体験ツーリングを通して、 あらゆるシチュエーションで FZのポテンシャルを体感

FZ400に興味を持たれたお客さまには、積極的に体験ツーリングを案内する



YSP 東小金井

東京都小金井市
竹内俊二社長

欠

々の400cc水冷インラインフ
オーですからね。こういうバイ
クを密かに待ち望んでいたお客さんは多
いと思いますよ」

と分析するYSP東小金井さんの竹内
俊二社長。長らく続いたネイキッド主流
の本格派ミドルクラススポーツの中で、
新しいコンセプトに基づいたFZ400
が多くユーザーに期待の目をもって迎
えられつつあるようだ。

では、具体的にFZ400の魅力はい
つたどこにあると考えているのだろうか



店内に足を踏み入ると、ホットスペースに展示してあるFZ400がま
っさきに目に飛び込んでくる

人の利便性が考慮してあるところもポ
イントだと思えますよ」
対象となるユーザーは、やはり代替え
層が中心と予想。

「今のところ、問い合わせが多いのは25歳
以上の人が多いですね。やはり、一度自
分のバイクを所有したことがある年代が
主なターゲットだと考えています。そう
いうユーザーに対して、今までのバイク
で不都合に感じている点を払拭させたい
と思っています。例えば、ネイキッドに乗
っていて、高速での風の抵抗に苦労して
いる人には、ウインドプロテクションの
効果を体感してもらい、レーサーレプリ
カのユーザーには前傾姿勢ではなく、ゆ
ったりしたポジションで乗れるというこ
とをわかってもらいたいですね」

これらのターゲットにいかにしてをア
ピールするか。それは実際に乗ってもら
ってFZの走りを実感してもらおうほかな
いと竹内社長は考えている。

「やはり、FZはデザインよりも走りの
性能が優先するバイクですからね。お客
さまには、FZの本来の性能を感じとっ
てもらわなければならないと思います。そ
で、近いうちに、うちのクラブのツーリ
ングがあるんですが、そこにFZの試乗
車を持ち込んで、多くの人に乗ってもら
おうと考えています。当日はうちのクラ
ブのメンバーに加えて、FZに興味を示
してくれたお客さまにも参加してもら
う予定です。試乗も一般道だけでなく、
高速道路やワインディングなど、FZが
持てるポテンシャルを発揮するあらゆる
場面でこなすつもり。そして、私自身も
FZに乗って、このバイクのいいところを
もっと見つけたいと思っています」

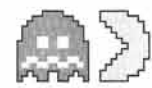
他業界からのヒントに注目!

お客さまの「心」をおもてなし ナムコがめざす第五次産業

第五次産業は情緒産業

「人間は遊ぶ存在である」とは、オランダの文化史家ヨハン・ホイジンガの定義です。これは、そのままナムコの企業理念にもあてはまります。ゲームソフトメーカーというイメージの強い当社ですが、1955年に有限会社中村製作所として発足した当時、百貨店の屋上に2台の木馬、つまり今日のアーミューズメント施設の原点となる娯楽施設を設置したところから始まっています。

この基本理念は、今もまったく変わらずに当社の根底に流れています。つまり、人間は遊ぶために生まれてきた、と信じているわけです。



さて、お客さまに遊んでいただく、という意味では、これもいわばサード産業、つまり既に概念でいう第三次産業になる。しかし肥大化した第三次産業をもっと細分化して、知的サービス、すなわち知識産業を第四次産業から始まっています。

基本は人間対人間

人の心の充足を目的にした産業、つまり「おもてなし産業」——。私たちはいかにしてお客さまをもてなすか、ということに常に念頭に置いています。

テーマパークでいえば、メインターゲットを明確に見据えて、その客層にフィットする遊びを提供する。従業員も、あくまでも遊びに来たお客さまの立場に立つ。人間相手の産業とすれば、ごく自然なことです。

かつては、お店にゲームマシンをたくさん置きさえすれば儲かったという時代もありました。つまり、100円玉の入り口をいかにたくさん設けるか、という話です。しかし、その時代のゲームマシンの図式は、コンピュータ対マン、つまり機械対人間という構造でしかなく、これには限界があった。機械と勝負して勝ったところで、面白さはそれなりでしかない。やはり遊びの基本は人間対人間なんです。

そこで当社では87年に、通信機能を持たせ、最高8人同時に同じレースに参加できるという業界初のドライバシミュレーションゲーム「ファイナルラップ」を発表しました。つまり、マンマシンマンという、あくまでも人間対人間という遊びの基本形をとる。この場合、マシンはシチュエーションを与えるだけです。



(右)ナンジャリアンがナンジャタウンの世界へ誘う。お客さまの心をもてなすために、従業員への教育も徹底して行われている(左)カプセルに人気のキュービッドシエルタ。手を強く握り合えばツリーの照明が全点灯する。人体に流れる微弱電流を利用したハイテクだが、参加者がそれを意識することはない。あくまでも主役は「お客さま」だ



当社では、21世紀は、ただモノを売る時代じゃない、人の心を充足させる時代であると考えています。バイクショップも、ただバイクを売るだけではなく、そのバイクでお客さまは何をしたいのか、何を楽しくむのか、どんな遊びができるのか、というようなソフト面のサポートを考えているしやると思いますが、それとまったく同じことですね。

間口はできるだけ広く

「ナムコ・ナンジャタウン」というテーマパークは、20代後半から40代まで、幅広い世代を客層として考えています。実際に来場するお客さまは、お子さまからお年寄りまで、年齢の幅が相当広い。

これは、「間口を広く」という考え方で。特にゲームなどは、マニアックになりがちです。しかし、間口を狭くすればするほどお客さまの数は減る。例えばバイクゲームを開発する時も、免許も持っていない女性でも楽しめるゲーム、という前提があるわけです。なおかつ、バイクフリークも満足させる奥深さが必要で、そのあたりのサジ加減が難しいところですね。

'92年に東京・三ツ玉川にオープンした「ナムコ・ワンダーエッグ」は、ヤングアダルトにターゲットを絞って成功しました。そしてナンジャタウンをオープンするにあたって、幅広い世代をターゲットに据えたものの、実は不安もあったんです。それは、若い人が来るような場所には年

株式会社ナムコ

テーマパーク事業本部

太田 誠 次長

1955年、東京・池上に有限会社中村製作所として創業。株式会社ナムコへの組織変更などを経て、1977年、株式会社ナムコに。ビデオゲームソフトメーカーとしてのイメージが強いが、売上構成比の52.1%をアーミューズメント施設収入部門が占め、業務用・家庭用販売部門は46.6%(1996年3月期)。'90年、「国際花と緑の博覧会」に参加型遊園施設を出展して以来、ワンダーエッグ、ワンダーシティ、たまご帝国、ナンジャタウンなどのテーマパーク事業も盛ん。

商店街内の銭湯ののれんをくぐると、中では「銭湯クイズ・どんぶらこ」というアトラクションが、40名が同時に参加するクイズ番組形式になっており、ここでは誰もが主役だ。この「参加型」はナムコのテーマパークの基本コンセプトでもある





この考え方は、アミューズメント施設にもそのまま当てはまります。96年7月、東京・池袋にオープンしましたナンジャタウンでは、ハイテクを随所に使っていますが、決して表には出していません。あくまでも主役は人間、つまりお客さまなんです。

主役であるお客さまに楽しく遊んでいただくか、いかに充足していただくか、というのが、先の「おもてなし」という言葉になってくるわけです。



配の方は来ないのではないかと、逆に年配の方が来るような場所には若者は近寄らないのではないかと、という不安だったんです。

しかし、あくまでも人間が相手である、そして人間は遊ぶ存在であるという原則を見据えていましたので、こうした問題は結果的には杞憂でした。自分を含めて、人間なら何をしてもいいか、何があれば満足できるか、という、世代を超えた普遍的なテーマさえ忘れなければ、どんなお客さまにも楽しんでいただけることが再確認できました。

昭和30年代の下町情緒を再現したというナンジャタウンの「福袋七丁目商店街」。「遊ばせてくれると思っている受動的な人より、積極的に遊ぼうと思って来る能動的な人の方が楽しめるはず」と太田氏。「年配者に比べて、若者たちは能動的に楽しむ術を知っている」とも



! PRESENT !

株式会社ナムコ様のご提供により、東京・池袋のナンジャタウンの1日バスポート券(入園および14のアトラクションが1日遊び放題)をペアで10組20名様にプレゼントします。
ナンジャタウンは昭和30年代の下町をそのま

ま再現した「福袋七丁目商店街」、ゴーストたちとのバトルを楽しめる「ナンドーバード」など、5つのブロックに18の参加体験型アトラクションを配した、まったく新しいタイプのテーマパークです。
プレゼントご希望の方は、ハガキに店名・お店の住所・電話番号・ご担当者名を明記し、右記宛先までご応募ください。締め切りは4月30日当

日消印分まで。なお、当選者の発表は発送をもって代えさせていただきます。
■プレゼントの応募先
〒106 東京都港区西麻布1-1-5
オリエンタルビル7F
ヤマハニュース編集部
「ナンジャタウンバスポートプレゼント」係

■ナムコ・ナンジャタウン
東京都豊島区東池袋3丁目
サンシャインシティ・ワールド
インポートマートビル2F
TEL) 03-5950-0765
[OPEN]10:00~22:00
(年中無休)



グループ討議、ロールプレイングが好評の『第3回実践CS研修会』 第2期は6月から全国で開催

ヤマハでは、お客さま満足度向上(CS)によってお店のファンづくりを推進しようという考えのもとに、'94年11月から「実践CS研修会」を開催しています。研修会の内容も、販売店さんの「商売の中で、実際に起きる身近なテーマを取り上げて、より



実践形式主体の内容で役に立つと大好評だった第1期研修会。写真は1月23日開催の岡山会場で、30名が参加

実践的な構成にしています。今回は、これまで「クレームをお持ちのお客さまに、どう対応すればいいのか?」という悩みが多く寄せられたことから、「クレーム客をファン客にする」とことを重点としてカリキュラムを組んでいます。とりわけ、数人のグループで課題を話し合ったり、実践形式で仮想クレーム対応を行なうロールプレイングが密度濃く、緊張感もあって非常に役に立つ内容だったと大好評。昨年12月から今年2月にかけて行なった第1期研修会では、参加した販売店さんから「今までの対応が間違っていたかもしれない。接客の大切さがわかった」「苦情をなんとか処理してきたが、ファンを作るいいチャンスなんだと強く認識した」などの声が上がっていました。

今年、同じテーマでさらに第2期、第3期の開催を予定していますので、奥さまやスタッフのみなさんも含め、ぜひ多数の「参加をおすすめください。」

■YTS講習会日程

ブロック	4月	5月
北海道		
東北		
東京		B
中部	B	B
関西	B	M 14 B
中国		
四国		B
九州		

※B/バイシク 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。

■第3回実践CS研修会・第1期日程

日程	開催地区	日程	開催地区
6月13日	京都・北陸	7月9日	春日部
6月18日	浜松	7月10日	東東京
6月19日	岡崎・北大阪	7月11日	神奈川
6月20日	高知	7月16日	福岡
6月24日	神戸	10月7日	札幌
7月8日	仙台		

※詳しくは、各ヤマハ営業所へおたずねください。

FROM SALES

ヤマハスポーツが勢ぞろい 『97ヤマハスポーツジャンボリー』

3月より恒例の全国一斉展示試乗会「97スポーツジャンボリー」がスタート。FZ400やラントアといったニューモデルを始め、ヤマハのすべてのスポーツバイクに試乗できるチャンスを提供しています。

各会場では、来場者全員に「週末はバイク人」オリジナルピンズをプレゼント。ヤマハのブル

ゾンやオリジナルTシャツが当たる抽選会も行なわれます。また試乗アンケートにお応えいただいた方には「週末はバイク人」懸賞論文作品集もプレゼント。会場及び日程は、各二輪専門誌の広告に掲載していますので、この機会にぜひお客さまにもご案内ください。

FROM Y.E.S.S.

3つの柱に基づく新システムで販売活動を積極サポート!

Y.E.S.S.では、「顧客を守り、つかみ、創り、そして増やす」という営業政策指針のもと、基本システムの見直しに着手。①顧客管理(加盟店支援)、②バイクライフのバックアップ(ユーザー支援)、そして③感動創造という三つの視点から、各種システムの充実及び活動メニューの拡充を図ります。

まず顧客管理の観点からは、「Y.E.S.S. SONY カードエンターテインメントUC/VISA」カードの券面に登録ショップの店名及び電話番号の記載を実現。登録店がY.E.S.S.カードを自店のハウスカードとして位置づけることにより、お客さまのショッ

プに対する帰属意識向上をはかります。また、店舗の活性化を目的にマルチカードターミナル(多機能端末機「SCOTT」)を導入し、カードビジネスの促進と作業の省力化をはかるほか、Y.E.S.S. SONYカードエンターテインメントUC/VISAの会員を対象にした、期間・車種限定の低金利クレジットキャンペーンも予定しています。

二つ目、日常バイクライフのバックアップとしては、新たに「Y.E.S.S.ロードサービスシステム」をスタート。日本自動車二輪ロードサービス協会(JBR)との提携により、Y.E.S.S.会員なら

誰でも同協会への入金金無料で、いつでもどこからでも、レスキューサービスを通常料金の15%割引で利用できるようなになりました。さらに、一昨年から導入した「FLEXカード」のガソリン価格も割引率を拡大して、いっそうメリットを高めていく方針です。

最後の「感動創造」活動としては、年間キャンペーン「Y.E.S.S. チャレンジ3000キロ平成バジョーンバイクで走ろう日本列島」や5年ぶりに開催する全国規模のツーリングイベント「Y.E.S.S.アースリランinSUGO」全国主要5サーキットで開催するY.E.S.S.サーキット走行会「新たなオフロードスポーツを提案する」Y.E.S.S.セロートレッキングパーティー、「Y.E.S.S. LANZATTAアインハケ岳」など、盛りだくさんのイベントを

用意。バイクで遊ぶ楽しさを強く訴求していきます。これらの詳しい内容は、お手元のマニュアル「ショップ元氣アップ計画」をご覧ください。

Y.E.S.S.ならではの手作りイベントのひとつ「セロートレッキングパーティー」はすでにお客さまから好評を博しています。

ヤマハ・ホームページのお知らせ

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

最新情報を続々アップしているヤマハホームページ。話題のニューモデルについて、知りたいことがあったらすぐにアクセスを。

さらに、本格的なシーズン到来とともにモータースポーツ情報もますます充実していきます!!





コロンビアにサービステクニク訓練校を設立 現地の就業、就学機会拡大に貢献

WORLD TOPIC



初年度の生徒数は20名。週に4日、10ヵ月間で480時間の教習を受ける

ヤマハは、3月3日、南米のコロンビア共和国に現地代理店インコルモトス社、アンテリオキア県と共同で、二輪車サービステクニクとサービステクニク経営ノウハウ修得のための訓練学校「Instituto Tecnico Yamaha」を設立しま

した。これは、勉強意欲が高いにも関わらず就学、就業の機会が少ない若者に対して、インコルモトスの施設やスタッフを使い、サービステクニク養成に役立てようというもので、卒業生には二輪サービステクニク士の資格が与えられ、最優秀者には就職も保証される予定です。ヤマハにとって、こうした海外の技術訓練校はインドネシアに続いて2つ目にあたりますが、今後はコロンビア各地に同様の訓練校を設立し、継続的な支援を行なう意向です。

春、スポーツ需要を活性化させる 「大型二輪免許指定教習」スタート!

TRADE TOPIC

法律改正以来、本格的な稼働開始が待たれていた「大型二輪指定教習」が、いよいよ全国の指定教習所でスタートしました。すでに各二輪専門誌が独自の調査をもとに各地の教習状況を伝えており、それによると現在実施中あるいは今後大型指定教習を行なう予定の教習所は、全国でおよそ200カ所ほどあるとか。それらの予約もかなり殺到しているらしく、実際にこの教習を受けて大型二輪免許を手にしたお客さまがどんどん増えています。

こうしたことから、お客さま

2月現在、大型がこれだけのコ
予約数にの恐れ有り、即口下
2月現在、大型がこれだけのコ
予約数にの恐れ有り、即口下

教習所大衆免許、いかに学ぶか

10	12	12	9
13	20	20	32
27	68	68	77
18	32	31	18

二輪専門誌もこぞって大型二輪指定教習に注目。教習料金は、普通(中型)二輪所有者で約10万円、原付のみ所有者で約27万円とか

YAMAHA TOPIC

『Vinoデビューキャラバン』 原宿表参道に颯爽と登場!!

今、多くの若者から熱い視線を一身に集めているレトロスクーター「Vino」。3月には全国主要都市で「Vinoデビューキャラバン」が開催され、そのファッショナブルなスタイルをアピールしました。

Vino発売日の3月8日、原宿表参道で行なったキャラバンには、VinoとオリジナルTシャツを着た「Vinoキャラバン隊」の4人の女の子が登場。多くの若者の目を釘付けにっていました。

今、多くの若者から熱い視線を一身に集めているレトロスクーター「Vino」。3月には全国主要都市で「Vinoデビューキャラバン」が開催され、そのファッショナブルなスタイルをアピールしました。

(上)道行く人もかわいいVinoに興味津々
(下)Vinoが走れば、街は華やかに!



イメージキャラクターに「パイパー」を起用した話題性もあって、Vinoの認知度はかなり高く、留意した「Vino&PUFFYステッカー」もあつという間になくなるほどの盛況ぶり。

通りをいく若い女性からも「かわいい」といった声が多く聞かれ、Vinoの主要ターゲットである若者のハートをがっちりつかんでいました。

『MOTORCYCLE JAPAN FESTA '97』

開催のお知らせ

春とともに本格的なバイクシーズンが到来。暖くなった気候のもと、心躍るライダーにとっておきのイベントが「モーターサイクルジャパンフェスタ'97」です。「ライダーに贈るHOT & COOLな2日間」をテーマに4月5(土)・6日(日)の2日間、東京有明の「東京ビッグサイト」にて開催されます。会場内には新車・カスタム・クラシックなど約400台のマシン展示に加え、パーツ・アクセサリ・ウェアも大量に出品され、新製品発表のほか特別セールもあります。

さらにイベントも目白押し。優勝車にはゴム旅行がプレゼントされるバイカーズファッションのコンテストや、平忠彦さんをお交えてのライダーディスカッション、そのほかロックライブやゲーム大会など盛り沢山の内容です。また、新車・中古車の展示即売を行なう「第10回スーパープライスフェア」も同時開催。

ビギナーからエンスージアストまですべてのバイクファンに、またご家族やカップルでも楽しめる2日間です。

- 会期 4月5日(土)10:30~22:00
4月6日(日)9:30~17:30
- 会場 東京ビッグサイト(有明・東京国際展示場)西4ホール
- チケット 中学生以上
前売券1,200円
(当日券1,500円)
小学生以下無料

※各プレイガイドにて発売中

■お問い合わせ
モーターサイクルジャパンフェスタ
実行委員会事務局
TEL: 03-3723-6014
FAX: 03-3723-6015





(上)憧れの鈴木健二選手の指導を、真剣なまなざしで見つめる参加者たち
(下)チャリティオークションも大盛況!!

『97新春YAMAHAミーティング』

1月3日、沖縄県の押川モトクロス場で、ヤマハラライダーがら
イディングスクール講師を務める『97新春YAMAHAミーティング』が行なわれました。

スクールのインストラクターはヤマハファクトリーライダー鈴木健二選手、元ヤマハファクトリーの川崎智之さん、沖縄で冬季トレーニング中の



「赤帽」ならぬ「赤バイ」が血液輸送の大きな力に

LOCAL TOPIC

迅速な血液輸送の手段として 大役を担うマジエスティ

岡山県の「赤帽岡山県軽自動車運送協同組合」は、緊急時の血液輸送の手段として、マジエスティ6台、SRV250T 1台を購入。3月4日には、その納入が行なわれました。

同組合は血液輸送等の緊急用途での、二輪車の有効性に着目。渋滞や駐車場不足の問題に比較的影響されなない二輪車は、四輪車よりも迅速な業務遂行が可能となります。

また、官公庁間・研究機関への書籍や書類の配達、イベント会場から放送局へのテープ配達業務にも二輪車を用いることが決定しています。

同組合は新たに「岡山バイク便協会」を発足。その指定車両としてマジエスティ、SRV250T、ビラーゴ250が認可され、3年間で約100台の保有が見込まれています。これらの車両には「赤バイ」のニックネームが与えられます。

今後、ヤマハは同協会を支援する目的で「安全運転講習会」を開く計画です。

LOCAL TOPIC

沖縄にモトクロスライダーが集合

若手ライダー4人。ライディングスクールでは、地元ライダーの見事な腕前にインストラクターが舌を巻く場面も見られ、後半の模擬レースでは、スクールの参加者が国際A級ライダーから伝授された技を惜しげもなく披露していました。

その後のヤマハラライダー同士のレースでは、アマチュアには負けじと奮戦する姿が来場者の注目を集めました。

そのほか、会場内ではランツァの試乗会やPWのちびっ子スクールも行なわれ、和気あいあいとした楽しい冬休みの一日となりました。

SPORTS TOPIC

新体制で生まれ変わったジュビロ ナビスコ杯奪取に向けてスタート

獲得。また戦術面でも、3・5・2のシステムを4・4・2に変更。選手個々の適性、能力

昨年、Jリーグ3位以内という目標を逃したものの、過去最高のリーグ戦4位に入ったジュビロ磐田。今年、フェリエ新監督のもと体制を一新し、3月8日開幕のナビスコカップに臨んでいます。

戦力的に見れば、これまでも優勝候補の一角にあげられていたほどのジュビロですが、今季はさらに元フジリ代表のDFアジウン、故障がちなスキラッチの控えにFWマビリアを獲得。また戦術面でも、3・5・2のシステムを4・4・2に変更。選手個々の適性、能力

を見直したうえで、不安定な守備、決定力不足といったウィークポイント解消をはかりました。その効果は、LGチタス(韓国)や浦和レッズ、清水エスパルスなどを相手に行ったプレシーズンマッチから徐々に発揮されており、慣れない4バックシステムにもなう守備連係やポジショナルな混乱など、まだ万全ではないものの、実戦のなかで練度を高める段階にきています。

開幕戦の対フリューゲルスも、スキラッチ、福西のゴールで快勝。中盤での卓越したパスワークから展開する波



プレシーズンマッチのエスパルス戦、スキラッチは2ゴールをあげて健在をアピール

お宝くんが行く!

YSP福生さん/Part 2

東京府福生市
いったい渋谷社長はどれだけのお宝を秘蔵しているのだろうか。果たして、ここにかなうお宝は他に
あるのか? 挑戦を待つ!!

LOT No.37

メイトのソノシート
取材にお邪魔したところ、「どっかいいっちゃったんだよね。取材を進めるうちに、古いプログラムの中からむき出しのソノシートがハッキリ。歌詞カードがあればお宝キングも望めた。



LOT No.38

パツルのエンジン模型
ステップスルーで女性に大好評だったパツル。これは奥さまたちにエンジンの仕組みを説明するための模型だ。特に販売店さんの奥さまの中には、これで勉強したという人も多かった。



LOT No.39

ヤマハサービスマニュアル
漢文調で、パツと見るとやたら難しそうな整備マニュアル。しかし当時のオートバイは構造もシンプルだったため、原点を学ぶには最適な書だ。他にパーツリストもあり。



◆お宝番外地◆

日本小型自動車変遷史



昭和35年、交通タイムス社発行のバイクカタログ。ヤマハはもちろん、メグロ、トーハツ、新明和など当時のバイクメーカーが勢揃い。各社のバイクの写真、スペックが網羅されている。歴史書としての価値が極めて高い。

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
FAX:03-5474-7898



ラッセルは自身4度目のデイトナ優勝を達成

伝統のデイトナ200を制覇 ラッセル優勝！エドワーズも3位に！！

ヤマハが、ハーレーとヤマハのメーカー最多勝タイ記録・16勝を破り、単独首位の17勝！

3月9日に行なわれた今年の同レースで、今シーズンヤマハに加入したスコット・ラッセルが優勝。コリン・エドワーズも健闘し、3位に入りました。

予選から好調だった両ライダーは、ラッセルがポール、エドワーズが2番グリッドを獲得し、スタートでもラッセルがホールシヨットを奪いました。

序盤、エドワーズが一時トップに立つもののコースアウトで出遅れ、首位争いはスコットとチャ

'97F1シリーズが開幕！ アロウズ・ヤマハは10位発進

'97年F1世界選手権シリーズが、3月9日、オーストラリアGP（メルボルン）で開幕。アロウズ・ヤマハ・チームのベドロ・ディニスが10位にはいりました。

ヤマハエンジンにとってF1参戦1000戦目となる今大会ですが、フリー走行からさまざまなマシントラブルに悩まされ、予選はヒル20位、ディニス22位と苦しい展開。

しかも決勝では、フォーメーションラップの途中、ヒルのマシンがスロットルセンサートラブルでストップ。スタートできないまま戦列を離れてしまいました。さらにディニスも、スタート直後にバースタップと接触してフ



開発能力にも優れたヒル。その経験とノウハウに期待したい

ロントノースを壊し、急ぎよビツトイン。危うく両車リタイアかと思われましたが、ここからデ

イニスが踏ん張ります。大きくタイムを失いながら、粘り強く走り抜き、まずは開幕戦10位でフィニッシュしました。

「マシンが期待したレベルに届かない状態で、とりあえずレース距離を走り抜いたことを評価したい」と、チーフエグゼクティブのトム・ウォーキンショー。木村隆昭ヤマハF1プロジェクトリーダーも、「エンジンの熟成は順調に進んでいる。まず1戦を終えて、やるべき課題が見えた。気を引き締めて、チャンピオン（ヒル）に恥ずかしくないエンジンに仕上げたい」と語っています。

さらにテストを重ね、マシン、ドライバーのポテンシャルを十分発揮できれば表彰台も狙えるだけに、4月13日・アルゼンチンGP以降の巻き返しが楽しみです。

ンドラー（カワサキ）の一騎打ちに。しかし、ラッセルは徐々にペースを上げてリードを拡大。その後は後続を寄せ付けることなく、2位のチャンドラーに20秒の大差をつけてチェッカーを受けました。

途中6位まで落ちたエドワーズも挽回し、3位表彰台を獲得。見事勝利を飾ったラッセルは「マシン、タイヤとともにパーフェクト。この勝利を良い材料にワールドスーパードライヴも頑張りたい」と、来たるベキシーズンに向けて決意を新たにしています。

RESULT

1. ラッセル ヤマハ
2. チャンドラー カワサキ
3. エドワーズ ヤマハ

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	ナショナル
4	6											①セントルイス(5)	
	13	③アルゼンチン	①マレーシア	①ルマン24H		②フランス	③オランダ					④北テキサス(12)	
	20		②日本		②サンマリノ	③スペイン	④イタリ	③オーストリア				⑤シャーロット(19)	
	27	④サンマリノ						④スイス	②SUGO	②名阪		⑥ダラス(26)	
5	4		③スペイン		③イギリス	④オーストリア	⑤フランス					②サクラメント	
	11	⑤モナコ				⑤イタリ	⑥チェコ		③HSR九州		③グリーンヘレン		
	18		④イタリ						④筑波		④ラスベガス(17)		
	25	⑥スペイン				⑧イギリス	⑦イギリス					⑧メルモリス	

Check Point

4月13日、待ちに待った世界ロードレースがマレーシアで開幕。そして翌週は日本GP。2年連続優勝に向けて氣勢が上がっているノリックがどのような活躍を見せてくれるか楽しみなど。一方、AMAスーパークロスは早くも後半戦。YZM400Fの熟成を進めながら、チャンピオン争いにも照準を合わせているダグ・ヘンリーの粘り強い走りに注目です。

GPライダーが ヴェルファーレに集結！ 日本GPに向けて、 ノリック必勝宣言！！

WGPRoadレースは4月13日、マレーシアGPからいよいよ開幕。翌週20日には第2戦日本GPが鈴鹿サーキットで行なわれます。

2月19日には、今年の日本GPに出走する日本人ライダーが顔を揃える豪華なブレイベント「ミートザライダーズインヴェルファーレ」が、東京六本木のディスコ「ヴェルファーレ」にて開催。WGPのTV中継でおなじ

み、テレビ大阪の千年屋俊幸アナと元世界GPライダーの福田照男さんらによる、レース実況さながらのハイテンションな司会進行で、かけた多くのファンの熱気も最高潮でした。

ヤマハからは、昨年の日本GPで感動の初Vを成し遂げた阿部典史選手とワイルドカードで参戦する藤原儀彦選手が参加。「今年はテストの調子がいいので開幕が楽しみ。シーズン通してコンスタントにいい成績が残せようです。日本GPでは今年も絶対優勝を狙います」と、阿部選手は海外のテストから帰国したばかりなのに、疲れも見せず自信に満ちたコメント。



この日、成田からかけつけたノリック。やはりファンへの期待度はナンバー1



ノリックはホンダの岡田忠之選手と、ゲームマシンで日本GPの前哨戦。もちろん勝利した

(社)日本自動車工業会では、'97年12月までにモーターサイクル/スクーターをお買上の方に「全日本ロードレース選手権」招待券プレゼント実施中。「マールポログランブリジャン/8耐/管生WSB」30%割引券付きます。

海外旅行

☆ハイ、これ香港みやげ。

☆何だこれ？ 龍のキーホルダー？

☆なによ、不満そうじゃない。せっかく買ってきたのに。

☆いやいや、ありがたく頂くよ。それにしても何で香港に？

☆シヨッピングは楽しめるし、グルメ気分は味わえるし、それに中国返還を目前に控えて、歴史に立ち会ってるとって感じもするから。

☆歴史、ねえ。

☆それに、なんか今は「アジア」って感じじゃない？

☆そうかなあ？

☆そうなの！ テレビだってアジア関連の番組が多いし、最近の日本のアイドルはみんなアジアをめざしてるでしょ？ ビーノのイメージキャラクターのパフィーは、香港でもスパーアイドルなのよ。ビーノのTシャツだって中国語とどこだかわからない国の言葉で「ヤマハ」って書いてあるでしょ？ 8月にはインドも独立50年を迎えるし、誰が何て言っても時代はアジアなの！

☆そ、そんなにムキにならなくて……でもさ、どうせツアーで決められたコースしか行かなかったんじゃないの？

☆残念でした。全部自分でプランを立てたし、ホテルだって自分で予約したのよ。

☆そりゃスゴイ！ そういえばボクの友達も個人旅行でタイに行ったって言ってたなあ。その時もらったおみやげもキーホルダーだった。☆もちろんツアーの方が安いことだってあるし、安心感もあるわよね。でも、自由な旅もしたいじゃない。最近ではインターネットや雑

誌でいろんな情報が手に入るから、穴場っぽい観光スポットやホテル選びも楽しめるのよ。

☆でも、怖いことはないの？

☆予定外の出来事が起きたときは困るけど、それも旅の楽しみのうちよ。もちろん安全には十分気を使うけどね。

☆ふうん。ちよっと前までは海外旅行＝団体旅行って感じだったけど、今はそうじゃないんだ。

☆自分だけの楽しみ方を見つけたいの。ちよっとした冒険心もくすぐられるしね。でも、こういう流れはもう5年以上前から始まっているのよ。国内の観光旅行代理店も、今までみたく団体旅行を扱うだけじゃなく、個人旅行専門ショップをオープンさせたりして、旅の個性化に対応してるわ。特に若い人は旅の楽しみ方も多様化してるみたいよ。

☆はいはい。どうせボクは海外旅行にも行つたことないからそういう情報には疎いですよ。どーせどーせ……。

☆すーぐススるんだから！ でも、あなただって海外旅行に行くとしたら、個人旅行がいいでしょ？

☆まあね。でも、やっぱり不安だな。言葉も通じないだろうし。うーん、だけど確かに自分だけの旅を創ってみたい気もするし……。困つたな。

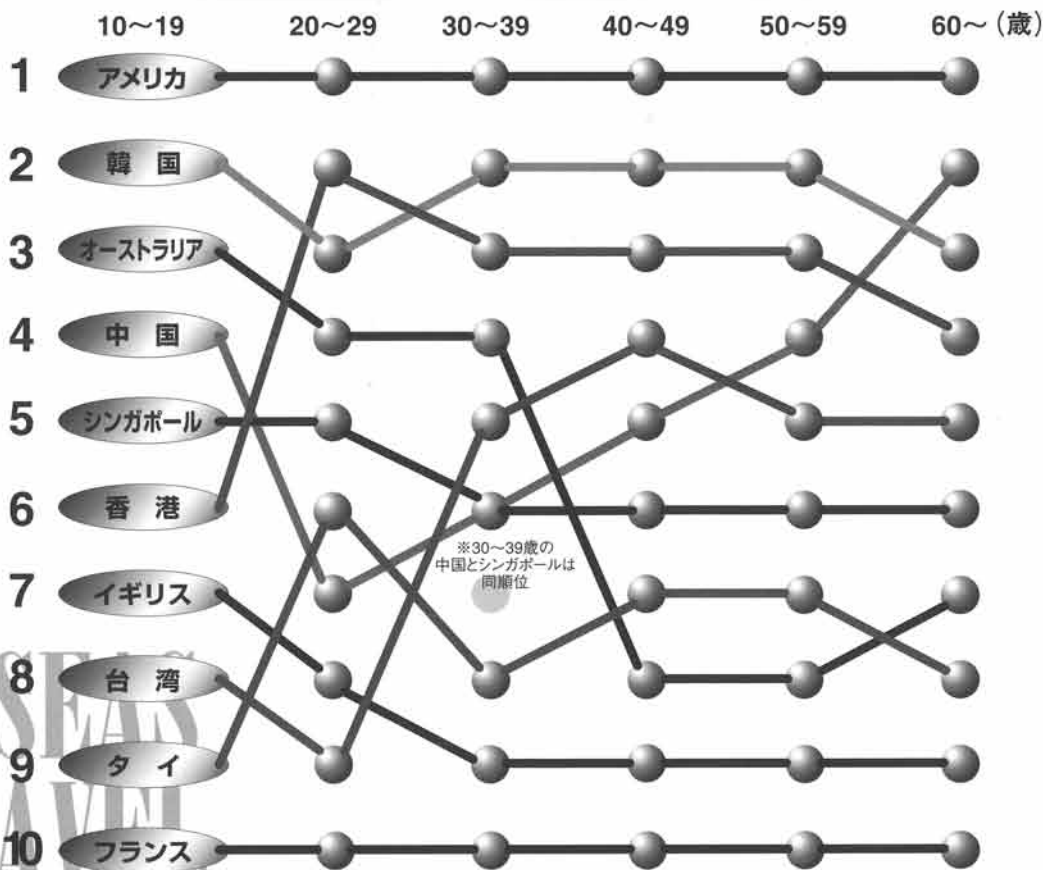
☆そういう人のために個人旅行の専門ショップもあるから、何でも相談できるの。

☆へえ。旅行業界も個性化に応じてずいぶん様変わりしてるんだね。ところでさ、香港へは誰と行ったの？

☆ドキッ！

海外旅行者の年齢別主要訪問先順位

法務省資料に基づく運輸省運輸政策局観光部集計による／平成8年版観光白書(総理府編)



海外旅行者数は昭和60年辺りから急激に伸び続けており、法務省資料によると平成7年度には1,529万8,125人が海外旅行に。同年度、国内観光旅行者数の伸び率は前年比125.5%だったが、海外観光旅行者数の伸び率は372.1%と圧倒的。その牽引力となったのは円高と航空運賃の値下げだが、手軽に海外旅行を楽しめるツアーも大きな存在だった。しかし最近では20代の若者を中心に個人旅行者が増加、旅の個性化が進んでいる。海外旅行経験者が増加し、海外への不安感が減ってきたことがブームを後押し。

OVERSEAS TRAVEL

NEW
MODEL

ベストセラー「ドラッグスター」 '97年のニューカラー バージョン登場

国内スポーツのトップセラー「ドラッグスター」がニューカラーで登場します。タンデムステップ奥への荷掛けフック追加など、装備充実も図りました。また、「ヤマハブラック」は、エンジンにメッキ処理を施し、外観のイメージチェンジを図っています。



ライトグレーメタリック3

4月10日発売

メーカー希望小売価格
ヤマハスポーツ「ドラッグスター」 **629,000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。

カラー

ビビッドオレンジメタリック2
ヤマハブラック
ライトグレーメタリック3



ビビッドオレンジメタリック2

ヤマハブラック

精悍なイメージを強調する 新色を追加設定 「XJR400R」発売

4月20日発売

メーカー希望小売価格
ヤマハスポーツ「XJR400R」 **599,000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。



◎ブラック2

◎パーブリッシュブルーメタリック7

カラー

◎ブラック2
◎パーブリッシュブルーメタリック7
ブルーイッシュホワイトカクテル1(白)
ニューシルバードアスト
[◎印は新色]



パーブリッシュホワイトソリッド1/ビビッドレッドカクテル7(白/赤)

キャブ口径変更、10リットル新型タンク装備等でモデルチェンジ
12年の熟成を重ねて新登場

ヤマハマウンテントレール 『SEROW225WE』

ウッズライディングでの粘り強さ、扱い易い走行性、そして経済性で人気のロングセラー「セロウ」が、デビュー12年目となるこの春、さらにパフォーマンスを充実させて登場。〈ヘビードューティ機能とイージーメンテナンス〉の両立を達成して商品性に磨きをかけました。

カラー

パーブリッシュホワイトソリッド1/ビビッドレッドカクテル7(白/赤)
パーブリッシュホワイトソリッド1/シアンメタリック(白/緑)
パーブリッシュホワイトソリッド1/ダークパーブリッシュブルーメタリック2(白/青)

4月10日発売

メーカー希望小売価格

『SEROW225WE』 379,000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。

パーブリッシュホワイトソリッド1/シアンメタリック(白/緑)

【主な特徴とセールスポイント】

- **キャブ口径変更及びフライホイールマス変更**——BSTキャブレターの口径は現行のφ34mmからφ31mmへ変更。さらにフライホイールマス容量をアップし、これらの相乗効果で極低速から中速域での走行性を向上させました。
- **10リットル新型燃料タンクの採用**——新設計10リットルタンク、新作エアスクープ、新作サイドカバー、新作シートを採用。タンク容量アップを図りながら、同時に低重心化、スリムなライディングポジションを実現しました。
- **その他、装備の充実**——①リアにチューブレスタイヤ採用(ホイールは「TY250Zスコティッシュ」と同一パーツ)、②フロントに異径2ポットキャリパーの採用、③サイドスタンドの操作性も向上させる軽量スリムリアアフトレスト採用、④コンパクトなニューMFバッテリーの採用、⑤ロック機能付き大型ツールボックスの採用、⑥クラッチワイヤー取り回し変更による操作フィーリング向上等を施しました。

パーブリッシュホワイトソリッド1/ダークパーブリッシュブルーメタリック2(白/青)

ヤマハマウンテントレール『SEROW225WE』主要諸元

● 型式/エンジン型式=4JG/1KH ● 全長/全幅/全高(mm)=2,070×800×1,60 ● シート高(mm)=810 ● 軸間距離(mm)=1,350 ● 最低地上高(mm)=285 ● 乾燥重量/装備重量(kg)=106/121 ● 舗装平坦路燃費(km/ℓ)=55.0(60km/h) ● 原動機種類=空冷・4サイクル・SOHC・2バルブ ● 気筒数配列=単気筒 ● 総排気量(ccm)=223 ● 内径×行程(mm×mm)=70.0×58.0 ● 圧縮比=9.5:1 ● 最高出力(PS/rpm)=20/8,000 ● 最大トルク(kgf・m/rpm)=1.9/7,000 ● 始動方式=セル式 ● 潤滑方式=強制圧送ウエットサンプ ● エンジンオイル容量(ℓ)=1.3 ● 燃料タンク容量(ℓ)=10 ● キャブレター方式=BST31 ● 点火方式=C.D.I ● バッテリー種類=GT6B-3-BS(MF) ● 1次減速比=3.18/3,000 ● クラッチ形式=湿式多板コイルスプリング ● 変速機形式=常時噛合式前進6段 ● 変速比=1速2,000/2速2,000/3速1,428/4速1,25/5速0,925/6速0,793 ● フレーム形式=ダイヤモンド ● キャスター/トレール(度/mm)=26度30分/102 ● タイヤサイズ(前/後)=2.75-21 45P/120/80-18 62P ● ブレーキ形式(前/後)=油圧式シングルディスク/油圧式シングルディスク ● 懸架方式(前/後)=テレスコピック/スイングアーム ● ヘッドライト=ハロゲンバルブ12V60W/55W

発進加速フィーリングと外観品質感を向上!
装備もグレードアップして新発売

ヤマハスクーター 『MAJESTY250』

4月10日 発売

メーカー希望小売価格

ヤマハスクーター『MAJESTY250』(YP250) 479,000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。

カラー

○ ブルーイッシュブラックカクテル1(ダークグリーン)
○ ダークバイオレットカクテル1(ブルー)
○ ディープレッドカクテル2(赤)
○ コンペティションシルバー(シルバー)
【○印は新色】



○ ダークバイオレットカクテル1(ブルー)

【主な特徴とセールスポイント】

- **発進加速フィーリングの向上**——駆動系の見直しにより発進加速フィーリングを向上、一層力強い加速感を実現しました。
- **モール部の全面塗装**——モール部を全面塗装化、またミラー形状変更などを施し外観品質感をグレードアップしました。
- **足着き性の向上**——シート形状の変更により足着き性向上を図りました。
- **その他、利便性の向上等**——①ヘルメット収納ボックス内の照明設定、②グラブバーへの荷掛けフックストッパー追加、③リアステップ形状変更、④パークロックレバー形状変更、⑤パータイプヘルメットホルダー採用、⑥オプション設定のグリップウォーマーに対応した発電機容量アップ、などを施しました。



○ ブルーイッシュブラックカクテル1(ダークグリーン)

NEW MODEL

快速12インチスポーツが
カラーリング変更
ヤマハスポーツ

「TZM50R」登場



4月1日 発売

メーカー希望小売価格
ヤマハスポーツ「TZM50R」**279,000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。

カラー ラジカルホワイト

外観品質を向上させて登場

ヤマハビジネス **「YB50」**

4月20日 発売

メーカー希望小売価格
ヤマハビジネス「YB50」**165,000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。

扱い易さと粘り強い走行性能、優れた積載性などが評価され、ビジネスシーンで広くお客さまから支持を得ている「YB50」がマイナーチェンジ。①「イグニッションカットオフシステム」の採用、②クロームメッキ処理のバックミラー採用、などを施しました。

カラー ヤマハブラック

燃料計を標準装備、
クロムメッキ部品も充実させ
ニューカラーで登場!

ヤマハスポーツ **「YB-1」**

お洒落でレトロな感覚と、落ち着いた走行性で人気の「YB-1」がマイナーチェンジ。原付1種スポーツのトップセラーとして、商品力にいっそう磨きをかけました。

カラー ベリーダークブルーメタリック3
ライトグレーメタリック3



ベリーダークブルーメタリック3



4月1日 発売

メーカー希望小売価格
ヤマハスポーツ「YB-1」**179,000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。

〈主な変更点とセールスポイント〉

- 利便性向上——燃料計を標準装備しました。また、この燃料計配備にあわせてスピードメーターパネルのデザイン変更を行いました。
- 「イグニッションカットオフシステム」の採用——サイドスタンドを収納せずにギアを入れると、点火が自動的にカットされるシステムを採用しました。
- クロームメッキ処理の追加——バックミラー、チェーンケースをクロームメッキ処理としました。
- カラーリングの変更——カラーリング及びグラフィックを変更しました。

PARTS & ACCESSORIES NEWS

SENSE UP

**高耐水圧・透湿防水マテリアル
CYBER TEX採用のオールウェザーブルゾン**

RY-380 AWE-A サイバーテックスブルゾン
14,800円

- 素材：表/ナイロン100%
(CYBER TEXラミネート)
裏/ナイロン100%メッシュ
- サイズ：S、M、L、LL、3L(S、3Lは限定品)

スタンダードなシルエットに、ライディングウエアとしての各種機能を備えた全天候型ブルゾン。透湿防水素材「CYBER TEX」を採用したほか、雨水の浸入を防ぐW前立て、バタツキ防止のアームアジャスターなどを装備しています。



パープルネイビー



シルバー

レッド

ブラック

イエロー

**進化した天然皮革「LEZANOVA」採用の
ハイテクノロジー・グローブ**



ブラック/キャメル

TT-340
レザノヴァベンチレーショングローブ
8,300円

- 素材：レザノヴァ(牛革)
- サイズ：M、L、LL

ガングリップカットの採用で、従来にないグリップ特性を備えたレザノヴァ使用グローブです。高い耐久性を誇るオールケブラー縫製に加え、指の間にベンチレーションスリットを設けて快適性を向上しました。



ブラウン

キャメル/ブラック

キャメル

ブラック

