

# Yamaha News 1

1998  
No.412  
J A N.

ヤマハニュース

「もう一歩」のステップアップを応援



料亭



What's New

## JOG-C/Majesty250/Vino /さあ街へ!ニューJOGデビュー

Open Eyes

吉本興業株式会社

Hello! Nice Shop

YOU SHOP まっくす  
「サービス工場とお客さまを近づける」

いまやおなじみ、ビーノ&パフィー。ちょっとシブめの“黒ビーノ”も、彼女たちと並べばこのとおり。なんだかフシギな風景だけど、ますますオシャレなカンジじゃん?  
※写真・左の車両はオプション装着車です。



# '98年に向けて

新年明けまして、おめでとうございます。  
昨年は、ヤマハ製品のご拡販、さまざまな企業活動へのご支援を賜わり、誠にありがとうございました。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

さて、昨年の二輪国内需要の動向を整理してみますと、総需要はおよそ120万台。もうひとつ上昇の波に乗り切れない状況ではありますが、そのなかでヤマハは、大型二輪こそ苦戦したものの、400CCクラスでドラッグスターが2年連続年間登録台数1位となったほか、SR400、XJR400Rなどの好調によってトップシェアを獲得。さらに、軽二輪クラスはTW200やマジエスティが人気を集め、50CCクラスではパフィーをイメージキャラクターに起用したビノ、ビンテージスポーツの主流となったYB1が若者の新規需要を創出。それぞれのクラスで販売量、シェアともに伸長を果たしました。

これらは、単なる商品力にとどまらず、「需要創造」を旗印に販売店のみならずと力を合わせて行なってきた各種プロモーション、お客さまの身になったマーケティングといったソフト戦略が功を奏したものと考えております。

特に意義深く感じているのは、2年目となつ

## 時代に合ったニューモデルと 顧客本位の営業活動で需要を促進!

ヤマハ発動機株式会社  
モーターサイクル事業本部国内事業部長

取締役 黒坂哲雄





た「週末はバイク人」キャンペーンです。96年の論文に引き続いて募集した「ポストカード」は、全国から1200通もの応募をいただき、大人の趣味としてバイクが確実に浸透しつつあること、余暇時間の増大を背景にした「リターンライダー」の急増を再認識させてくれました。全国50カ所の自動車教習所で展開した「リターンライダースクール」も、こうした大人のバイクライフを応援しようという試みのひとつで、多くのお客さまに好評を博しています。

では、そうした流れを受けて、98年、ヤマハはどの動くのか。まず商品政策についてお話ししましょう。

スポーツは、400cc以上の「ビッグバイク」需要がいつそう高まる傾向にあるため、新たなフラッグシップ「XJR1300」を投入。「キング・オブ・ネイキッド」としての地位確立とシェアアップをはかります。

400ccクラスでは、ベストセラーの「ドラッグスター」にバリエーションモデルを追加。アメリカのナンバードワン定着をめざすとともに、20周年を迎える「SR400」など既存ラインナップの活性化にも注力していきます。

250ccクラスは、「TW200」や「セロー」「ブロンコ」「ランツァ」などのオフロードモデルが軸。的確なマーケティング施策で、魅力の再訴求に努めます。また、他社参入によって需要拡大が期待される「ビッグスクーター」も、好調「マジエスティ」のバリエーションモデルを充実させて、商品力強化にあたります。

YBIが市場を広げた50ccスポーツには、東京モーターショーで展示したRZ50を新たに投入。若者のスポーツバイク需要を、底辺から活性化したいと考えています。

また50ccスクーターに関しては、バフィーとの

コンビで大きく売り上げを伸ばしたビーノに加え、昨年12月に新発売したニューJOGを軸に拡販をはかっています。特に盗難抑止の画期的な新機構を装備したニューJOGは、若者に人気急上昇中の「TMレポリューション」をCMキャラクターに起用して話題を喚起。スタンダードスクーターの概念を変える1台としてアピールします。

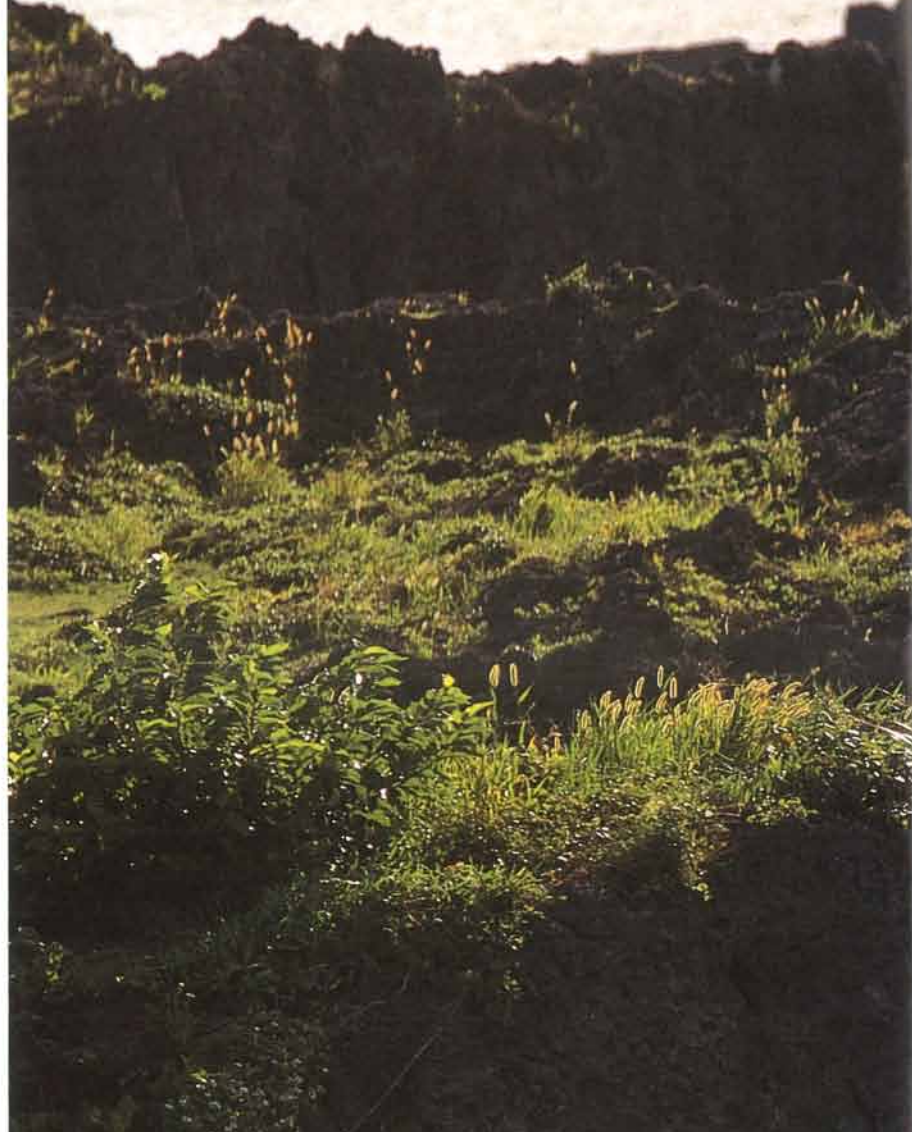
次に、店頭活動をサポートする営業政策については、「革新」メイク・レポリューションがテーマです。二輪業界全体が低迷期から脱却をはかろうとしている今、必要なのはあらゆる意味での革新。「変える、変わる」ことへの決意、勇気をもって進みたいと思います。

行動の柱となるのは、「需要創造」「お客さま満足度の向上」「お客さま志向のマーケティング」です。

まず、潜在的な需要掘り起こしには「週末はバイク人」キャンペーンや「免許取得応援活動」、さらには50ccスクーターだけでなく、スポーツバイクのTVコマースシャル放映を含めた各種プロモーションも予定しています。

お客さま満足度の向上には、販路体制の見直しとネットワークの整備が必要と考え、「YARD政策」をさらに推進。その位置づけを明らかにして、広く告知活動も展開していきます。また、2100店以上に充実したYTS（ヤマハ・テクニカルサービス・スター）店を軸とした、全国どこでも安心して整備が受けられる「サービスネットワーク」の構築。お客さま情報の有機的、広範囲な活用を可能にする情報ネットワーク「ヤマハお客さま登録システム」の実現などに力を注ぎます。

YESSについては、好評をいただいた「ウィークエンドラン」などのインストラクター付きツー



リングを拡充。お客さまの乗車促進、楽しみの提供をいつそう強化するとともに、新車を購入したお客さまに的確なYESS情報を伝達できるよう、ヤマハお客さま登録システムを利用したサービス体制構築にも着手します。

そして社会的な面では、10年目を迎える「YESSナイスライド募金」の継続や、NMCA（日本二輪車協会）との関係による業界課題（廃棄バイク処理や盗難対策、高速道路での二人乗り解禁ほか）への取り組みを進めてまいります。

最後に、販売店のみなさんの末長いご繁栄を祈念いたしまして、ご挨拶の言葉とさせていただきます。



### ヤマハスクーター

## JOG-C (YV50C)

2月1日発売 ¥137,000



ダークグレイッシュシアン  
ソリッド1(グリーン)

**ハイコストパフォーマンスが魅力!  
JOGにカジュアルモデル新登場!**

昨年12月のデビュー以来、早くも店頭を賑わしているニュー「JOG」に、より優れたコストパフォーマンスの「C」タイプが登場します。

ヤマハ独自の「Gコンセプト」に基づく居住性、航続性能、収納性、盗難抑止対策など、優れた基本性能はそのままだに、いっそう購入しやすい価格を実現。カラーも、スタンダードモデルと異なる5色を設定しました。

これにより、ニューJOGシリーズは充実の2タイプ・9色がラインナップ。春

を先取りした鮮やかな彩りで、お客さまのニーズにお応えください。

### <ニューJOG(YV50)共通の主要フィーチャー>

■信頼の空冷2サイクル・ピストンリードバルブエンジン  
Vベルト無段変速ミッションとの相乗効果で、軽快な走行性を実現する。

■盗難抑止に大きな効果! 独創の「Gロックシステム」  
メインスイッチ一体型のステアリングロックとは別系統のシステム。ワンタッチでキー穴のシャッターロックと後輪ロックが可能。

■ワイドな収納スペース&大容量燃料タンク  
シート下の「グレートボックス」は23ℓの大容量。形状の最適化によりヘルメットプラスアルファの空間も確保。また、7ℓ容量「ジャイアントタンク」で、優れた航続距離を実現した。

※リアキャリア、コンビニフックは標準装備していません。  
※リアにハンドルスタンディングを採用しています。



ヤマハブラック



イエローソリッド1

ソリッドコスミックブルー(3月発売)

イエローイッシュグレイ  
ソリッド3(ブラウン)

### ヤマハスクーター

## MAJESTY250 (YP250)

1月10日発売 ¥479,000

### <MAJESTY250の主な変更点>

■クリアスモークスクリーンを標準装備  
「MAJESTY250SV」同様のクリアスモークのスクリーンとウインカーレンズ、ポジションランプ機能を採用。

■ニューカラー2色を追加設定  
現行のブルーイッシュブラックカクテル1(ダークグリーン)は継続。



ニューシルバーダスト

ベリーダークブルーカクテル4

ヤマハブラック/ビビッド  
レッドカクテル7(レッド)

### ヤマハスポーツ

## YB-1

1月10日発売 ¥179,000

### <YB-1の主な変更点>

■ニューカラー2色を追加設定  
現行のベリーダークブルーメタリック3(グリーン)、ライトグレイメタリック3(シルバー)は継続。

ヤマハブラック/ダーク  
シアンメタリック1(グリーン)



初代モデル投入から2年半。スポーツメインで豊かなライディングライダーを中心に好調な売れ行きを見せている「MAJESTY」が、外観の細部変更と新色2色を織り込んで新登場

です。

さらに、50ccスポーツの人気モデル「YB-1」もサンバーストイメーজの新色2色を追加。新しいラインナップになりました。

人気のマジステイ、YB-1が  
新色を加えてイメージチェンジ!

※上記の価格は、すべてメーカー希望小売価格です(北海道、沖縄および一部地区は除く)。  
※価格には、登録に伴う諸費用、保険料、税金(消費税ほか)等は含まれません。



ベスト&ロングセラーの期待を担い、さあ街へ!

11「JOG」



住宅街の申し合わせで店頭展示に制限があるが、その分、丹念なフットワークとセールストークでカバーしたいとヤル気満々のYOU SHOPのおすみさん。担当の岡田セールス(写真・奥)も「ぜひ顧客管理をコンピュータ化して、DMを有効活用しましょう」と提案するなど、強力にサポート

YOU SHOPハラダさんの店舗は、住宅街の表通りに面し、前面がすべてガラス張り。新築して10年近く経つが、掃除が行き届き美しく保たれている。「我々は、ヤマハのブランド品を扱っているという自負がありますから、お客さまにもきちんとした展示でそれなりの価値を伝えたい」



ニューJOGのフィーチャーを示すPOPは、原田社長が「本当によくサポートしてくれるので助かります」と信頼を寄せる鈴木セールス(写真上・左)の作。二人三脚で拡販に取り組む



余計なお金は使わないが、せっかく買うなら良いものを買いたい。そんなお客さまには、無金利セールが効果的

修理、点検をフックに代替え促進。積極的なポスティングで春商戦に備える

「そのために、1〜2月の間は点検・修理をフックにしたポスティングで需要促進を仕掛けておきたい」と意欲を見せていました。

「Gロック」でツカミはOK!

兵庫県川西市の住宅街にある「YOU SHOPおすみ」さんは、発売以来2週間余りで6台のニューJOGをお客さまに納めました。「新しい機種はよう売れんと思う」とたけど、何や、妙に調子ええな」と話すのは、2代目の大角竜也さん。「来たつたお客さんにとりあえず順繰りに説明しとつたら、いつの間にか6台も成約があつたんや」ともともとこのあたりは価格より質で選ぶお客さまが多く、これま

でもCY50よりアプリオが圧倒的に強い土地柄。ポイントを抑えたセールストークこそ、最も大きな武器となるのです。「特にGロックはええよ。U字ロックをせんでもええからね。お客さんにしたら、朝の忙しい時や夜暗いなかでU字ロックを着け外するのはエライ面倒でしょ。第一、レバーひとつでシャッターが下りて、リアホイールまでロックされるなんて仕掛けがおもしろい。みなさん、へ

エーという驚きはる。これで注目を引いたら、後の説明もよう聞いてもらえるしな」

春需ピークの3月に向けては、代替えと紹介の新規客が主なターゲット。西と東の有力店から、その最前線レポートをお届けしよう。

見せる工夫でブランド訴求

「TMRRのパナールを店頭飾り付けているときに、通り掛かった女の子たちがさぞく騒いでましたよ。指名買いもすでに2台ありましたしね。火種として十分インパクトがあるから、早くTVCFをやってほしい」と、原田公雄社長。「今年(96)はビーノで来年はニューJOG。いい商品に恵まれたから、しっかり売っていきたくすね!」

一方、デビュー前から「早く台数をそろえたい」と要望していたのは神奈川県愛甲郡の「YOU SHOP Pハラダ」さん。昨年、近くに新しいショッピングセンターができたおかげで厚木市方面の人たちが目の前の通りを行き来するようになり、店の認知度もアップ。売り上げ増に大きく貢献したことから、ニューJOGもボリューム感ある展示で存在感をアピールしようというわけだ。

「スタンダードスクーターの常識を変える」革新的機能を全身に詰め込んだ98モデルの1番手、「ニューJOG」がいよいよデビュー。「TMRR」をキャラクターに起用したツールとともに店頭を飾り、一足早く春商戦へ好スタートを切りました! 西と東の有力店から、その最前線レポートをお届けしよう。

SHOP to SHOP

若い女性のスクーター離れが悩み

CSオオナリ・大成宏三社長・広島県福山市

最近、うちの店の周りでも若い女性がスクーターに乗っている姿を見なくなりました。今から15年くらい前は結構見かけたんですが、やはりユーザーは高齢化してきているようです。全体的に女性の所得が上がって、四輪を購入するケースが増えてきたとも考えられます。クルマだと雨や寒さがしのげますし、広島市や福山市ではほとんどの職場に駐車場が整備されていますからね。

うちにも22歳の娘がいるんですが、クルマの話はしても、あまりスクーターには興味がないみたいなんです。こういう女性たちをスクーターに呼びこむアイデアはないでしょうか？

底辺レースを盛り上げよう!

YSP下丸子・石井進社長・東京都大田区

うちのクラブには50人ほどのメンバーがいるのですが、そのうち約20人がMCFAJのレースにフル参戦し、'97年は2つのクラスでチャンピオンを獲得しました。

でも、以前は全クラスで4~500台出場していたレースも、最近では半数に減ってきています。レースをやってみたくお客さんはたくさんいるのに、最近の人はなかなか自分からやりたいと言っていない。

みんなサーキットで走ってみたいという願望を持っているけれど、自分の腕ではレースができないんじゃないか、お金がかかるんじゃないかという不安があるようです。だから、うちでは興味がありそうな人には、考えているよりも簡単に参戦できて、お金もあまりかからないよ、と言うようにしています。

みなさんも、レースの盛り上げに協力してください。

「SHOP to SHOP」は販売店さんどうしの意見交換のコーナーです。今、お店で話題になっていること、課題として取り組んでいることなど、どんなテーマでもかまいませんからどしどし投稿してください。またユニークなイベントや店頭活動などの情報も募集しています。下記までFAXをお寄せください。

ヤマハニュース編集室 FAX:03-5474-7898

YTS講習会日程

ブロック	1月	2月
北海道		
東北	B	B
東京	M 20~22	M 3~5 B
中部	M 21~23	M 3~5 B
関西		M 4~6 18~20 B
中国	M 21	M 18~20
四国		B
九州		M 17~19 B

※B/ベジック 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。

CS講習会日程

1月21日	東東京
1月22日	府中
2月5日	東北
2月5日	鹿児島
2月12日	長崎
2月18日	和歌山
2月19日	奈良
2月20日	滋賀

お客さまの愛車は自店でサポート!!

車検・点検入庫促進キャンペーン

これから春にかけての季節は、バイクの需要シーズンであるとともに、愛車の車検・点検を迎えるお客さまも多くなります。近年、お客さまは良質なサービスを受けられるお店を重視する傾向が顕著に

なっているだけに、これからの販売店にはお客さまの期待に応え、お客さまをお店に近づき止め、固定客化を図る方法として、自店のサービス力をお客さまに伝えていく「攻めのサービス」が必要なのです。

そこでヤマハは、認証工場の資格を所有するバイクショップにその技術力、設備を活かしていただくこと、積極的な車検・点検の入庫促進をテーマとした「車検・点検入庫促進キャンペーン」を展開。ショップの魅力アップし、お客さまをつかむための各種ツールセットを用意し、お客さまが納得してサービスを受けられる、お店の攻めのサービスをバックアップします。

「車検・点検入庫促進ツール」セット内容  
 (パンフレット1部)  
 本キャンペーンの内容について詳しく解説したマニュアルです。  
 (のぼり2枚)

車検・点検サービスをお店の前を通るお客さまにアピール。  
 (DM(2種)各30枚)

カラフルなデザインでDMでお客さまの注目度を高めます。  
 車検・点検の内容をわかりやすく説明し、お客さまに納得していただくためのシート。整備料金も一目でわかるように表にしました。

「整備内容説明シート1部」  
 (数字シール1部)  
 3900円

整備内容説明シート



のぼり



DM



パンフレット



※お問い合わせは、各地区担当サービスまでお願いします。

# ライダーのライフスタイルをバックアップ!! Y.E.S.S. ホームページオープン

「地球サイスでモーターサイクルの楽しさを味わおう」と、12年前設立されたY.E.S.S.(YAMAHA EARTHLY SPORT SYSTEM)。そのホームページが12月にオープンしました。モーターサイクルはもちろんのこと、マリンスノーモビル、レーシング



Y.E.S.S.(YAMAHA EARTHLY SPORT SYSTEM)  
URL <http://www.yamaha-motor.co.jp/yess/>

カートなど、アースリースポーツをエンジョイするための情報が満載されています。

ツーリング、ツアー、各種スクール、ライセンススクール、レクリエーションなどの情報や、各提携スポットの紹介、いざという時に役立つY.E.S.S.カードならではのサービスも紹介しています。

さらに、Y.E.S.S.の機関誌「WAY」のコーナーをインターネット上に設置。ユーザーから寄せられた素敵な写真を掲載し、ユーザー参加型の楽しいページにしました。タイムリーな情報がたつぷりのY.E.S.S.ホームページ、今後の展開にもご期待ください。

## 昨年の感謝と本年への期待を込めて スポーツディーラーコンベンション開催

### スポーツディーラーコンベンション開催

ヤマハでは、昨年12月10・11日の2日間、静岡県の実業教育センターで、恋に全国のスポーツバイク取引店のみなさんを招き、「'98ヤマハスポーツディーラーコンベンション」を開催しました。これは、ヤマハスポーツバイクの拡販に尽力いただいている販売店の皆さんに対し、昨年一年間の感謝の意を表するとともに、お互いの交流を深め、本年のいっそうのご活躍を祈念して企画したものです。

会議では、ヤマハから二輪市場の現状と今後の見通し、「98年商品、営業政策など」について報告し、続いて今年の主力商品内覧会、懇親会

へと移行。「力を合わせてがんばろう」と氣勢を上げました。

また、両日にわたり、袋井市のヤマハテストコースで一部市販予定車の試乗会も開催。参加者のみなさんは、口々に「発売が楽しみですな」と話し、来年の商売に向けて

確かな手応えを感じていたようです。



年々営業期待が寄せられた今、積極的に活動の展開が

## ガソリンエンジンを搭載した二輪車が誕生して113年目の春を迎えた。現在のバイクは、その間著しく進歩を遂げたが、加速度的に進歩したのは、今からわずかに30年前からといえる。

運動とは、一種のシステムであるというのが筆者の論である。システムという言葉は日常生活の広い分野で使われているが、きちんと定義をしようとする、意外に難しい言葉でもある。

機械工学の分野では、「同一目的に向かつて機能し合う要素の集合体」となるが、この定義も一般の方には難解な表現である。そこで、1本の「ひも」を例に取り説明してみたい。もし長いひもがない場合には、なん本かのひもを結び合わせて使うが、それらのひもがそれぞれ紙、ビニールや布でできた物であったとする。

ひもは、物を持ち上げたり、しばったりするために使われるので、当然のことながら3種類のひもも同じ目的に向かつて働かなければならない。もしも、途中でひもが切れれば、それが紙のひもの部分であろうが、別の部分であろうが関係なく、ひもとしての役割は果たせなくなる。

すなわち、1本1本の違った材質のひもを「要素」と呼ぶが、システムの性能は、構成している要素のものと低い性能が決まるという特徴がある。同時に、要素を結んでいるつながりが悪いと、性能も良くならない関係にある。

このことを運転に置き換えるとも構成要素は運転する「人」を使う「車」と道路環境の「道」からなっている。ど

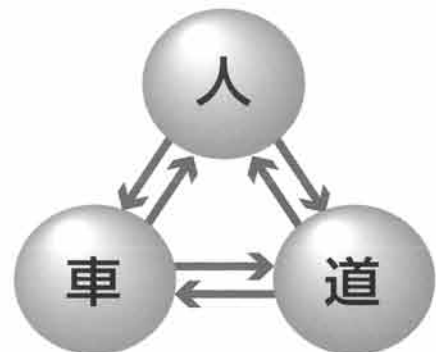
## Safety Road

# バイクは楽し、人との一体感が魅力

—Safety & Science of Single-track Vehicles—

長江 啓泰

日本大学教授 工学博士



システムとしての運転の構成

んなに上手な「人」がすれば、「人」が持つ「車」でよい走りをして、うとして、「道」が凍結路面であったり、渋滞しては、決して良い走りができない。つまりこのような場合には、もっとも不具合な「道」という要素の性能で全てが決まってしまう。したがって、良い運転、上手な運転は、それぞれの要素の性能を高めることによって成し遂げられるもので、どれか一つだけ良くしても結果は変わらないことになる。

もう一つの側面は、要素間の結びつきである。人は道路環境を見て情報を取り、運転操作を行うが、道路環境は運転者に対して様々な信号を送っており、車両もアクセルやブレーキ操作に対して反応し刻々メッセージを送っている。この相互の「コミュニケーション」が大切で、もし一方通行になると機能しなくなることがある。とりわけ二輪車は、四輪車とは運動特性が異なり、結び付きの重要度が高い乗り物である。また、人の動きがキポイントになるが、「人」と「バイク」の科学的な説明が難しく、勢い「バイクの運転」というと、乗り手の主観が先行することになる。毎日二輪車を扱い、安全指導を行っているいわば専門家であるみなさまに、改めて「バイクとは」を語りかけることは、誠に僣越であると思う。しかし、大学で二輪の研究をすすめる者が、バイクや人とのつながりをどのように見ているかを述べさせてもらおうことで、専門家のご批判をいただければと考え、寄稿の決意を固めた。どうか、「ご批判」「ご意見を編集室宛にお寄せください。

ヤマハ「ユース編集室」  
FAX・03-5474-7898



# ついにつかんだ真の王座! ジュビロ磐田97Jリーグチャンピオン獲得

97年Jリーグ前期優勝の鹿島アントラーズか、後期優勝のジュビロ磐田か。年間チャンピオンの座を賭けて争う「チャンピオンシップ」が12月6日と13日、ホーム&アウェー方式で行なわれ、見事ジュビロが2連勝。念願のビッグタイトルを獲得しました!

その第1戦、ジュビロは開始早々エース中山のゴールで先制。後半1分にも2発目のゴンゴールで突き放します。その後、逆に2点を奪われて延長へもつれ込んだものの、延長後半14分に清水がVゴール!王手をかけて鹿島スタジアムに乗り込みました。



ベストメンバーの鹿島に対し、ジュビロはダウンガなどの主力を欠きながら、チーム全員で力をこめて優勝を勝ち取った。

「この次は、休むまもなく天皇杯。順調に勝ち進むと、決勝は元旦の国立競技場が舞台です。'82年以來の全日本選手権制覇に期待しましょう。」

しかし、第2戦のジュビロは守勢一方。前半終了間際には古賀がレッドカードを受けて退場し、さらに苦しいゲームを余儀なくされてしまっています。

それでも10人で懸命に守るジュビロ。攻めでも攻めでも点を奪えず、焦りが出はじめたアントラーズは、76分に奥野が退場。逆にリズムの乱れを生みました。

その一瞬の隙を見逃さなかったのは、やはり中山です。ボールを持った本田にプレッシャーをかけ、キーパーにバックパスを送ったところへさらにチェイシング。身体を寄せ、ボールを奪うと、振り向きざまにシュート! いかにもゴんらしい真骨頂を見せ付けた決勝ゴールでした。

# J・ダウド、K・ウィンダムが3位表彰台を獲得 97ジャパンスーパーバークロス東京大会&大阪大会

A.M.A.のトップライダーたちが日本に乗り込み、本場の激しいバトルを繰り広げる「ジャパンスーパーバークロス」。昨年11月23日と30日に行なわれた東京大会、大阪大会では、ヤマハYZ250を駆る2人のライダーがそれぞれ3位表彰台に上り、'98 A.M.A.シリーズに向けて弾みをつけました。

まずは、千葉マリスタスタジアムが舞台の東京大会。ファイナル、第1ヒートでジョン・ダウドがホールシヨットを奪い、それをケビン・ウインダム



ウインダムは大阪大会で総合3位。現在19歳、目下急成長中のライダーだ。



ムがかわすという、ヤマハ1:2体制で始まりました。その後、Eラス、L・ワードに先行を許したものの、3位は2台のYZの争い。なんとか逃げ切ったウインダムが3位に入りました。

続く第2ヒートも、この2人が4位争い。しかし、今度はダウドが競り勝って総合3位を手にし、「安定した走りができた。97シーズン初めの海外レースだったし、いい結果が残せてうれしい」と喜びを表していました。

翌週、阪急西宮スタジアムに場所を移した大阪大会は、第1ヒート、ウインダムが中盤でトップに立ちますが、後半徐々に順位を下げ、9位。一方のダウドは4位に入りました。

しかし第2ヒート、2人の立場はまたしても逆転。終始トップを目前に追い続けたウインダムが2位となり、6位に甘んじたダウドをかわして総合3位を獲得しました。

東京大会で3位を獲得した32歳のベテラン、ダウド。堅実な走りが好結果に結び付いた。

今年はこの2人に4年連続チャンピオンのジェレミー・マクグラスを加えたヤマハ陣営。まもなく開幕を迎える'98 A.M.A.スーパーバークロスシリーズが楽しみです。

RESULT

ジャパンスーパーバークロス	
東京大会(11/13)	
1位	ラスク(ホンダ)
2位	ワード(スズキ)
3位	ダウド(ヤマハ)
4位	ウィンダム(ヤマハ)
5位	マクグラス(ヤマハ)
7位	小池田猛(ヤマハ)
13位	
大阪大会(11/30)	
1位	ラスク(ホンダ)
2位	ラムソン(ホンダ)
3位	ウィンダム(ヤマハ)
4位	マクグラス(ヤマハ)
5位	ダウド(ヤマハ)
10位	小池田猛(ヤマハ)



YZ400F特集

千葉マリンスタジアムに舞う!

デモンストレーションラン



久々(?)のモトクロッサーにも関わらず、バイルはYZ400Fで華麗な走りを披露

11月23日、ジャパンスーパークロス東京大会の熱戦の合間にYZ400Fのデモンランが行われました。マリンスタジアムに持ち込まれた3台のYZ400Fを駆るのは、かつてAMAで大活躍し、日本でもお馴染みの名手ジム・ホーリー、WMX、AMASXでのチャンピオン経験を持ち、現在はWGP500を戦うジャン・ミッシェル・バイル、そして現在AMAで武者修行中の若手有力株、小池田猛の3人。各ライダーは、スーパークロスの舞台とまったく同じコースに耳慣れない4ストロークのエキゾーストノートを轟かせ、3連ジャンプなどの難セクションをクリア。日中と日没後の2回行われたデモンランに、スタンドの観衆も大きな歓声を送っていました。

モトクロス界に吹いた革命の風!

プレス向け試乗会

12月9日から10日の2日間、濱北トレールランドにて'98ヤマハモトクロッサー「YZ400F」の二輪専門誌の記者を対象とした試乗会が開催されました。全く新しいカテゴリのマシンだけに、記者の注目度は非常に高く、試乗会には合計20誌が参加。中には「ワクワクして、前の晩は眠れなかった」という人もいたほどでした。

上にスゴイ!「面白い!」など、興奮の声が上がりました。特に軽量コンパクトな4サイクル400ccエンジンには、「思ったよりパワフル」「素晴らしいトラクションの高さ」とも扱いやすいなど、高い評価が集中。また、コンベモデルとしての完成度の高さも好評を博しました。

また今回の試乗会には、YZM400Fでモトクロス世界選手権を戦ったA・バルトリーニ選手とP・ヨ

ゲームセンターがモトクロスコースに!?

体感ゲーム「モトクロスゴー!」登場

カウンターを当てながらのコーナリング、派手なアクションジャンプ、そしてライバルとの熱いバトル!今まではモトクロスのエキスポパートしか味わえなかったあの興奮が、誰でも楽しめるようになりました。株式会社ナムコから、レーシングゲーム「モトクロスゴー!」の登場です。

このゲームマシンのウリは、実在するモトクロッサー、YZ400FとYZ250をモデルとしており、好みで選択できること。ヤマハのバックアップにより実現しました。通信機能を持ち、最大4人の同時プレイが可能。それぞれのマシン特性を生かしたレース運びで、ライバルとのバトルはますますヒートアップ!オフロードならではの振動やジャンプの浮遊感を、可動巨体で体感できる「モトクロスゴー!」、一度味わったら間違いなくハマります。たまにはお客さまとゲームセンターで激しいバトル、なんていかが?



YZ400F試乗会の懇親会では、バルトリーニ、ヨハンソンの両世界MXライダーを交えてのプレス対抗レースを開催。会場は異様なまでに盛り上がり!

ハンソン選手も登場。YZ400Fでデモンランを行い、世界の走りのレベルの高さとYZ400Fのポテンシャルの高さをアピールしました。

単なる新型モトクロッサーとしてではなく、オフロード界に新しい価値観をもたらす革命的なマシンとして、大きな反響を呼んだYZ400F。一大ブームを巻き起こすのは間違いなさそうです。



Aバルトリーニ(右)、Pヨハンソン(左)の両選手もYZ400Fの仕上がりの良さに満足



試乗したライダーはオフロードの新次元を体感した

YZ400Fの魅力と性能が一目で分かるビデオ!!

お客様にYZ400Fをアピールする絶好のアイテムが、このビデオ「YZ400F徹底乗りこなすテクニック」です。

アメリカで撮影されたビデオの中では、YZ400F開発ライダーのダグ・デュバックがスタート、コーナリング、ジャンプなどのライディングテクニックを指導。YZ250と比較しながら、その特性の違いを分かりやすく伝えています。

またメンテナンス講座や、スーパークロスでYZM400Fを勝利に導いたダグ・ヘンリーのスペシャルテクニック講座も収録。さらには、エディ・ローソンの特別試乗風景も収められており、見応えたっぷりの20分となっています。

※このビデオに関する詳細は、各地区のヤマハ担当セールスにお問い合わせください。

## ヤマハファイフティーンついに念願達成!! ヤマハララグビー部 関西Aリーグ昇格



積極果敢なプレーを攻守に渡り繰り広げ、7トライを挙げ勝利したヤマハララグビー部

11月29日、京都市宝が池球技場で行われた関西社会人ラグビー入替戦でBリーグ1位のヤマハ発動機はAリーグ8位の三菱自工京都に47・0で快勝し、悲願のAリーグ入りを果たしました。

三菱自工京都は昨年の入替戦で苦杯をなめた相手だけに、今回のヤマハにとっては雪辱戦。選手の気合いも十分でした。

降りしきる雨の中でキックオフから18分、三菱がハイバントをイゴールで取り損ねたところをヤマハの吉田がすかさず果敢に飛び込

んで先制トライ。以降、ペースをつかんで敵陣深く攻め込み、24分、27分、34分にもトライを追加。後半に入っても集中力を欠かずことなく攻守に圧倒的な力を発揮して、見事完封勝ちを収めました。

ノースサイドの瞬間、ファイフティーンは雨で泥だらけの体で抱き合い、喜びを発散させていました。「去年の入替戦では浮足だつて失敗したが、今回は挑戦者の気持ちを忘れず戦えた。Aリーグには強豪チームが多いけど、うちがどれくらいできるか楽しみだ」と畑幸児主将。創部15年目にして、初のAリーグ昇格を果たしたヤマハララグビー部の来季の戦いに期待が高まります。

## 海を描いた元気な作品が大集合!!

### 第9回ヤマハ全国児童 浜の風景画コンテスト・入賞作品決定

(財)日本マリンスポーツ普及教育振興財団は、11月26日東京都港区の虎ノ門バスターナルにおいて「第9回ヤマハ全国児童 浜の風景画コンテスト」の最終審査会を開催、入賞作品を決定しました。

今年で9回目を数える本コンテストには、過去最高の8098点もの作品が寄せられました。子ども達の目に映った水辺の風景は、創造力にあふれており、個性豊かな色彩でのびのびと表現されています。

審査は、工藤和男画伯(創元会副理事長、日展会員)を審査委員長とする7名の審査委員によって行われ、各部の金賞2作品、銀賞4作品、銅賞6作品、佳作10作品

を決定。さらに、フィッシュアリーナ協会長賞、ジャパンゲームフィッシュ協会会長賞、ヤマハ発動機賞をそれぞれ1作品選びました。

また今年、ヤマハのインターネットホームページで作品募集を知ったメキシコからの応募が80作品もあり、ラファエル・ア・ラモス・メンドス・リンコン君の作品が幼児の部で銅賞に選ばれています。

第1回コンテストより審査委員長として数々の応募作品をご覧になつてきた工藤画伯は「浜や海の風景を描くことにより、子ども達の心情や情操が伝わり、子ども達ののびのびとした姿が見えてくることだと思います」と講評を述べられました。

した。

これらの入賞作品は、'98年の東京・大阪国際ポルトショーや全国のヤマハ展示会などに展示するなど、本コンテストの意義を広くアピールしていく予定です。

### 入賞作品



<幼児の部 金賞> 井戸川朋寛ちゃん



<小学生高学年の部 金賞> 水元大樹くん



<小学生低学年の部 金賞> 工藤美穂さん

## BIG UP MONTHLY TREND

### 地球温暖化防止京都会議 (COP3)

近年、ますますクローズアップされている環境問題。先頃の東京モーターショーでも各メーカーから数多くの環境対策車が出展された。環境問題に対して我々一人一人がこれまで以上に危機感を持って受けとめなければいけない時代になってきたのだ。

12月1~10日に開催された温暖化防

止京都会議では、二酸化炭素を始めとする温暖化ガスを2010年までに日本6%、米国7%、EU8%削減(1990年ベース)することが合意された。この結果、予想される具体的な対策としてはマイカー乗り入れ規制や、ガソリンスタンドの日曜休業、サマータイム制の導入などが挙げられている。もちろん、バイクを取り巻く環境にも影響が出てくること間違いない。アイドリングストップや、オイル・バッテリーなどの廃棄物の処理問題など、自分たち

でできることは何か、お客さまと共に話し合ってみては?

### NMCA、中古車査定士制度を実施

NMCA日本二輪車協会は、中古二輪車の公正な流通と適正かつ合理的な査定能力を有する中古二輪車査定士の育成を目的に、「NMCA中古二輪車査定士認定制度」を全国的にスタートした。この「査定士」には、定められたカリキュラムを履修する講習会を受講したのち、認定試験を受験して合格した者が認定される。(二輪車新聞・'97年12月5日)

### 「大店法」見直しへ

大型店舗の出店を制限する「大規模小売店舗法(大店法)」の見直しが現在

進められている。新たに制定される予定の「大規模小売店舗立地法」(仮称)は、周辺環境に配慮して大型店の出店を規制するものとなっている。つまり、大型店の進出がその地域の環境や交通に悪影響を及ぼすと判断された場合は、出店が禁じられることになる。(日経流通新聞・'97年12月9日)

### ペルーに、ヤマハ二輪車販売の合併会社を設立

ヤマハは、ペルー共和国にヤマハブランドの二輪車販売を事業とする新会社を設立する合併契約に、11月21日正式調印した。新会社「ヤマハモーターペルー株式会社(YMPD)」は、中南米で5番目のヤマハ販売合併会社で、この1月からヤマハの二輪車、特機商品の販売、アフターサービスを行う。



## 重要観光地域の 環境保全をサポート!!

PASが京都のレンタサイクルで稼働



PASでの神社仏閣めぐりは、便利で環境にも優しい

ヤマハは、京都・嵐山嵯峨野地区のレンタサイクル業者に対し、合計60台のPASのモニター貸与を開始しました。  
同地区は著名な寺院が点在し、観光地としてのイメージアップを図

る狙いで「低公害車優先地域」指定も検討されています。  
また京都市は、「地球温暖化防止京都会議(COP3)」の開催都市として、精力的に環境問題に取り組んでおり、そのひとつとしてレンタルサイクル会社に電動ハイブリッド自転車の採用を要請。これに応え、ヤマハがPASをモニター貸与をする運びとなりました。  
嵐山嵯峨野地区は丘陵も多いため、PASで散策するには最適。利用者からは「クルマで来なくても、PASと電車で、存分に観光を楽しめる」「渋滞の解消と歩行者への安全面から自転車は有効。PASなら利用者にも負担が少ないので、気軽に利用する気になれる」などの声が寄せられています。

## 地球温暖化防止へ向けての第一歩

霞ヶ関・官公庁の共用自転車にPASを導入

日本の行政の中核、東京・霞ヶ関。さまざまな省庁が軒を並べるこの街に、PASが共用自転車として登場しました。

この中には、環境に優しく利用者への負担も少ない電動ハイブリッド自転車も採用。PASは大蔵省、通商産業省など7省庁に合計17台が納入されました。納車の日にはさっそく試乗する職員も見受けられ、関心の高さを窺わせました。



PASを始めとする

これは地球温暖化防止に向けてさまざまな対応が求められているなか、日本の政府の取り組みとして「短距離での自動車移動を控え、これに代わる移動手段に職員共用の自転車を利用する」ことが検討され、これを受けるかたちで総理府、通商産業省などの17省庁へ72台の共用自転車が配置されることになったものです。まず、昨年11月26日から今年2月25日までの間でモデル実験を行い、将来的な本格導入が検討されます。

共用自転車は、霞ヶ関周辺地域において、職員の業務に利用されることになっています。霞ヶ関の街角でさっそうと風を切るPASの姿が、これから注目を集めそうです。



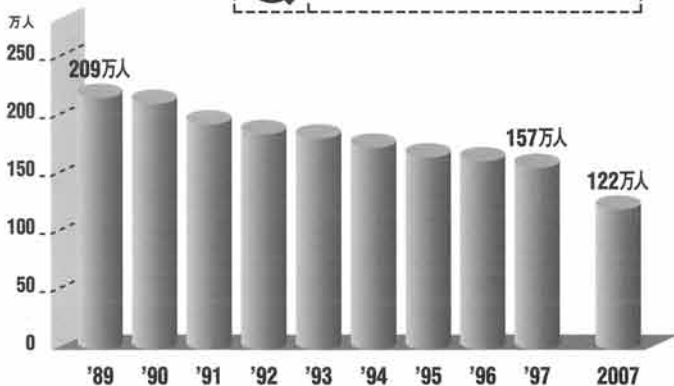
どうしてこんなにラクなのか、不思議そうな表情?

## データで読む時代の流れ

# What About?

<これって、ナニ>

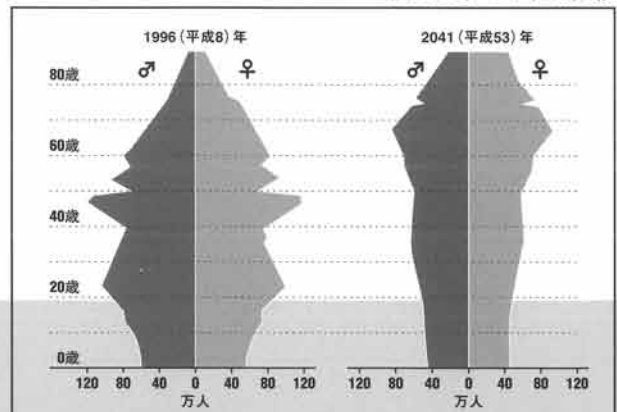
Q 何のグラフでしょう?



すっかり耳慣れた感のある少子化現象という言葉。実際のところ、昭和25年には人口1000人あたり28.1人だった出生率は、ついに平成8年には、9.7人にまで落ち込んでいる。この少子化、免許年齢到達人口にも当然反映され、16歳になる人口が年を追うごとに減少していくと知れば、二輪販売店にとっても他人事ではない。

この傾向は今後も続く予想が立てられており、45年後の人口ピラミッドは現在のものと大きく形を変え、60歳代後半をピークにした先太型になってしまう。絶対的な免許人口の減少、そして顕著な高齢化。免許取得バックアップ、高齢層向けソフトの提供など、新たな方法論が要求されていく。

## 人口ピラミッドの推移



免許年齢(16歳)到達人口

# 吉本興業

# 株式会社

全国各地に展開する劇場は連日盛況。

テレビでヨシモトのタレントを見ないことはない。

幅広いジャンルのタレントを擁し、芸能界をリードする吉本興業株。

「劇場へ足を運ばせることからすべてが始まる」と、

企業情報室長の森田耕司氏。

メインターゲットである若者をどう捉えているか、

人材には何を要求するかなどを聞く。



## 消費傾向には性差が

94年、東京に銀座7丁目劇場をオープンしました。全国に通用するタレント育成の足場にしようというのが大きなねらいの一つでした。

東京進出の際に私どもがターゲットとして考えたのは、一番財布のヒモが緩い若い女の子。具体的に言うと、高校2年生を中心にした中高生ですね。女の子は、自分の匂いというものを良く分かっている。高校3年になると、大学受験だ就職だと大人の世界に入っていく。コドモとして遊べるのは高校2年くらいまでだろうと判断しているようなんです。新しい情報に対しても敏感ですね。もちろんその半面、「飽きやすい」という特性もあるんですか……。

男の子は、自発的に「自分でする何

## 客を動かすための 「インパクト」

銀座進出当初は、大阪もんが、しかも吉本がっついていうことで、周辺のお店さんから嫌悪感や反感を持たれていました。客を外に並ばせるな、なんて話もあった。でも、これはもともと狙いでもあったんですよ。「大人の街、銀座」に若い女の子がスアリと並ぶ様子っていうのは、それだけでインパクトがあるでしょう？新しい事を始めるときは、いかにして人に目を向けてもらえるか、あるいは対マスコミでは何がゴッソク



OPEN  
他業界からのヒントに注目  
EYES

vol.12

大阪の「なんばランド花月」で吉本新喜劇を見つめる森田氏から、時折笑顔がこぼれる「おもしろい時は、やっぱり笑っちゃう。でも、当たり前やけど、素人さんの見てない所を見てる」





か」にお金を出す。女の子は、受動的に「自分がしてもらええる何か」にお金を出すんです。ですから、うちのような芸能を商売にする企業にとっては、若い女の子がメインのお客さんになるんです。

なるか、どうやってら誌面に取り上げてもらえないかというところを重点的に考えるんです。とにかく興味を持ってもらって、人に足を運んでもらう。そこから物事は始まらない。もちろん、そのときにはお客さんに満足してもらええるソフトを提供しなければならぬわけで、それも重要なんです。銀座の場合は、思惑以上に話題性が高かったですね。劇場そのものの広告はいっさい打ちませんでした。140人のキャバシテイは連日満員です。

人が面白いものに、地域格差はないんですね。これだけテレビが普及して、情報が均質化されているので、地域による違いはほとんどない。ただ、年代による格差はあると思います。年をとることに、いわゆる「ヘタ」な笑いが喜ばれますね。

## 社会的に通用する人材か

人材を見るときに重視するのは、社員もタレントもそうですが、まずはどんな面白い発想をしてるのか、ということ。それから、社会的に通用する人間なのかどうかですね。

特にタレントは、音響さん、照明さん、音声さん、大道具さん、作家、マネージャーなど、たくさんの方のいろいろな思いを背負って舞台上に立っているんです。礼儀などの細かい点も含めて、それだけの腹の大きさを持った人間かどうか要求されます。

これはお国柄の違いなので一概に比較はできませんが、日本に比べるとアメリカではコメディアンが非常に高い。人を笑わせることは頭脳労働ですから、私自身もお笑いは他のエンターテインメントより優れていると思っています。

## 勝負を急ぐ若者

NSC(吉本総合芸能学院)という養成所を設けて若手を育成していますが、養成所の若者を見ていて思うのは、「オール・オア・ナッシング」というのか、とにかく勝負を急ぐんです。

お笑いにも、技術が必要です。発想の面白さももちろん要求されるんですが、その発想をどう表現してどう伝えるか、という技術の修得には、やはり時間が必要なんです。

NSCは1年かけて発声を始めとする基礎的な勉強もしていくんですが、生徒は半年で半分ぐらいに減っていきます。モチベーションが続かないんですよ。

今30代半ば前後の芸人さんたちぐらいの世代から、それまでの常識だった弟子入りを嫌がるようになりました。そこにもちようどウチが弟子入りの必要のない養成所を開いたものだから、みんな飛びつきましたね。

でも、今の時代は学校で人から学ぼうとするような考え方だけじゃ、ものにならないケースが多いんですよ。少なくとも「オレたちはNSCで舞台上に立つ権利をかうんだ」というぐらいの気概がなければ……。結局のところマニュアルのない世界ですからね。

タレントによっては、「笑ってもらうんやない、笑わせてるんや」という過激な言い方をします。もちろんお笑いも客商売なので、基本的に私たちは「お客さんに笑っていたく」というスタンスでいます。でも、この辺はバランスが難しいところですが、やはり「笑わしたる」というプロ意識も必要でしょう。



HUMAN PROFILE  
森田耕司氏 企業情報室室長

大学4年の就職活動にすべて失敗、「路頭に迷うところだった」が、マスコミ志望と、関西では名前のある企業なので選んだ吉本興業にはトントン拍子で入社。しかし、若者としての向上心と会社のペースが合わず、2年で辞職。1年間何もせずに過ごし、その後3年間を建設会社に勤務した。その際「仕事はどこでも同じだ」と気付き、再度吉本興業に復職。「人手不足だったちゃいますかね」。現在は会社広報的な役割を果たす企業情報室室長に。35歳、既婚。

CORPORATION PROFILE  
吉本興業株式会社 大阪府大阪市

大阪を中心に、現在は全国に11劇場を持つ吉本興業(株)。所属タレントは400人を数える。創業は明治45年(1912年)4月1日。吉本吉兵衛・せい夫妻が天神・天神裏門にあった「第2文芸館」を入手、寄席経営の第一歩を踏み出したのが始まり。大正11年(1922年)には東京・京都などに進出し、演芸王国としての礎を築く。昭和23年(1948年)、吉本興業株式会社に改組。昭和57年、吉本総合芸能学院(NSC)を開校、新人タレント養成に注力している。



ティートウワ、デーモン木暮らを筆頭に、アイドルタレントのsmoothなど、音楽部門の充実を図る。また、キャラクター商品販売や、タコ焼き屋のフランチャイズチェーン展開など、さまざまな新事業も、銀座の既存概念を打ち壊したのと同様、「吉本」という名前について回る「お笑い」という固定化されたイメージを打破するのが目的。

なんばグランド花月「て開演を待つ人々の間からは、わくわくするような期待感が立ち上る。「お客さんのそういう表情を見るのが大好きなんです」と森田氏。期待を裏切らないソフトの充実が重要だ、と

新しくバイクの免許を取った！ 念願のステップアップを果たした！  
久しぶりにバイクライフを再開した！  
そんな新しいバイクワールドに踏み出すフレッシュライダーこそ、  
お店が活性化する元気の素です。それを生み出すコツやヒントを、  
実例のなかから探ってみましょう。

# 「ついでに」借りた試乗車が バイク心を揺り動かした

山田紀之さん

(会社員・53歳)

試乗車の効果もさることながら、山田さんがスポーツバイクを降りて10年、お店とのつながりが途絶えなかったことに注目したい

僕、実は10年くらい前までスポーツバイクに乗ってたんですよ。通勤のためにビジネスバイクに乗り出したのが初めてで、バンクや故障をしたときに面倒見てもうとうとさんがこのYSP長岡さん(当時、オートショップモリ)。それ以来、バイクに関してはずっとココだけです。もう25年以上の付き合いになるかな。

その間、森社長に勧められて、スポーツバイクも

大きいから小さいのまで、いろいろ乗りました。私、人が上手にバイクに乗っているのを見ると、自分で乗られへんねんって思うんですよ。負けず嫌いなんでしょうね。

ツーリングにもずいぶん行きました。お店に入りしていた友達とクラブを作って一緒にでかけたり、ひとりで九州を一周したり……

ところが10年ほど前、仕事の都合でクルマを使うようになり、ついにはバイクを手放してしまっ

たんです。メイトだけは何かと便利だから乗ってましたけど、スポーツバイクなんてそれきり乗る気がしなかった。クルマのほうがいいじゃないかってね。ただ、お店とは長い付き合いだしメイトのメンテもあるんで、ちよくちよく顔を出してはいたんです。そうしたら、去年思いがけずマジステイに乗る機会があつて……

最初、僕の近所にマジステイを買いたいという人がいたので、ココを紹介したんです。結局その人は買わなかったんですが、森社長が「せつかく試乗車を用意したんだから、山田さん、少し乗ってみなよ」と2日間ばかり貸してくれたんです。

だけど、僕はもうバイクに乗る気がないもんだから、1日目はウチに置きっぱなし。ところが、たまたま次の日仕事が早く終わったので、夕方から「ちよつと試してみるか」と走りだししたら、兵庫県

の城崎まで片道約200kmのツーリングになつてしまつて。おまけに、これ(マジステイ)ならポジションがラクで疲れないし、クラッチも使わなくていいから運転もラク。すっかり気に入って、買ってしまいました。

最近では、ときどき会社の人たちとツーリングに行くんです。20代の人もいれば、僕より年上の人もいるんですけど、間にバイクがあれば世代の差を超えて話ができる。そういうところがいいですね、バイクって。



## YSP長岡・森正己社長 京都府長岡京市

今、リターンのお客さんは確かに増えてきています。でもそのほとんどは、お客さんが自分から積極的にお店へ来るケースで、氷山の一角みたいなもの。もう一度バイクに乗りたいたいと思っていながらも、かけがえのない人が、探せばもっとたくさんいるはずだと思います。そういう人たちに、積極的な働きかけをしていきたいですね。

そのために、ウチでは試乗車の利用をアピールしたいと考えています。それも、少しの時間だけ貸して店の周りを乗ってもらうのではなく、2〜3日お客さんに預けてじっくり乗ってもらう。そうすれば、山田さんのように昔の自分を思い出して、バイクの楽しさを再発見してくれると思うんです。

ただ、この年代の人がもう一度バイクに乗るには、家族の理解が大切。山田さんみたいに奥さんの言うことを聞かない人(笑)はいんだけど、本当は家族の人にも買いたいバイクを見てもらったうえで一緒に話をして、気持ち良く乗っていただくようお手伝いしたい。

昨年ヤマが始めた「リターンライダースクール」も、いきつかけになると思います。どのくらい人が集まった、ということより、ヤマにそういう受け皿があるということが大切。今後もしっかりとリターンの窓口を広く持ちたいですね。



YSP長岡さんには、今でも当時を語るアルバムが店に残っている。DMに枚しのばせたり、リターン意欲を誘う材料にも活用できそうだ(左/森社長)



# 踏み切れない 僕の背中を押したのは タイでの体験と 納得できる店との出会い

新井康太さん

(会社員・24歳)

新井さんは、タイで知ったバイクの爽快感、旅への憧れを増幅させてくれる店を探した



学生時代の友人に、バイクに乗っているヤツがいたんです。僕は18歳で普通免許を取ってクルマに乗っていましたが、彼は「四輪とは全然違う感覚を味わえるぞ」と常々僕に話していました。それで、社会人になったばかりの1昨年4月、時間に余裕があったので「中型免許くらい取っておくか」と、教習所に通い始めました。

でも、免許を取ってから1年経っても、バイクを買うまでには至りませんでした。「いつかは……」と、貯金を始めていたものの、踏み出すきっかけがなかったんです。

それが「すぐにでも乗りたい」に変わったのは、今年の5月にタイへ旅行してから。タイはエネルギーに満ちあふれた町で、移動には常に渋滞が付きまとい、最近では「バイクタクシー」が流行しています。乗りたい時は、会社のゼッケンを付けたライダーに手を挙げ、価格交渉が成立するとヘルメットを渡

されて後ろに乗るんです。

僕も実際にそれを使ってタイの町を走ったんですが、なんとも言えない爽快感！ 今までにない感動をおぼえ、帰国後すぐにバイクを買おうと決心したわけです。

お店は、まず手近なところを2、3軒回ってみました。納得のいく店を選ぶために店内を見て、お店の人と話をし、それから決めたいと思っただけです。

最終的にZEROさんにした理由のひとつは、大きなショップだから安心だったこと。「自転車の片手間にバイクも扱っています」という店では、何だかおざなりにされそうだったからです。

ふたつめは、スタッフの人的確なアドバイスしてくれしたこと。初めて行った時からテキパキと対応してくれて、すごく信用できそうな感じがしました。バイクをFZ400にしたのも、スタッフの山

本さんの一言が決めた手でした。自分の乗った感想を交えつつ、どうしてFZを勧めるかをきちんと説明してくれたんです。「これはこういうバイクだから、こう使うのなら良い、こういう時には良くないって感じだね。押しつけがましくない話ぶりも嬉しかったです。

最後の理由は、お店主催のイベントがたくさんあったこと。もともとツーリングをしたくてバイクを買ったので、そういう機会を作ってもらえるとありがたいんです。

FZを手にしたのは昨年6月。山本さんのアドバイスどおり僕にぴったりのバイクだし、すごく満足しています。おかげでシーズン中は毎週のようにツーリングに出かけ、半年で1万kmも走っちゃいましたよ。

## バイクショップZERO・堀 善孝マネージャー 埼玉県浦和市



遊びを含めたサービスメニュー、情報の豊かさは、商品の品揃えにも匹敵する (左/スタッフの山本さん)

ウチの基本姿勢は、バイクを売りつ放しにしないこと。「ハードを売るだけでなく、ソフト(安全)も売ろう」なんです。だから、お客さんが気軽に参加できるようなツーリングやライディングスクールをよく主催しています。

例えば、子供にオモチャを与えますよね。でも、その子の思考やレベルに合っていないオモチャを渡すと、すぐに飽きちゃうじゃないですか。バイクだって同じこと。ただお金をもらって「ハイどうぞ」じゃ、うまく楽しみ方を見つけれなかった人は結局乗らなくなってしまう。バイクってかなりの高額商品ですから、そんなもったいないことはしてほしくないんです。特に若い年代の人はそういう傾向が強いけれど、どうやってバイクと付き合ったらいいのか分からないうちは、ぜひイベントに参加してくれるよう誘っています。

新井さんのように喜んでくれるお客さんが、もつと増えてくれるようがんばりたいですね。

鈴木さん(右)がシニアクラブの先輩に触発されたように、村上さんは鈴木さんと出会ってバイクライフをいっそう充実させた



鈴木千枝子さん(主婦・49歳)

村上礼子さん(主婦・35歳)

鈴木千枝子さん

12年ほど前、息子が自転車トライアルを始める時一緒に、自分はバイクでトライアルを始めたのが最初ですね。その頃、中型二輪免許も取ったけど、しばらくは息子のレースに付き合ってたバイクから離れ、再びバイクに乗り始めたのが5年前。

知り合いの人とたまたまバイクの話になって、「もう乗らないの?」今さらこのトシでねえ「YSP袋井つて店にシニアクラブがあるんだよ」って聞いたら、もうその気になっちゃって、お店へ直行。その場でビラーゴ400を買ってしまったんです。以前はコンベモデルしか持ってなかったから、実際にはそれが初めてのバイクでしたね。

でも、本当にバイクに夢中になったのはその半年後、クラブの人たちと初めてのツーリングに行っ

ら。シニアクラブだし、安全にスローペースで走るんだらうなと思って安心してたら大間違い。さすがに男の人ばかりだったので、速い速い! そしてうまいのよ。緩急自在というか、ベテランの味ね。安全をしっかりと確保して、スムーズかつ速い。感動モノ! 私も実はそういうの大好きだから、負けたくなくてがんばったわよ。

で、思ったの。私のバイクはやっぱりアメリカンじゃない、XJR400に乗ろうって。体力つけるのにジム通いまでしたも。そして、念願かなってXJRを買ったら、今度は北海道で見かけた女性のハーレーライダーに一目ぼれ! もう大型に乗りたくてたまらなくなつて、つい昨年6月、大型免許を取得。今は、運命的(笑)な出会いをしたXJR X850と一緒にです。

私の場合、思い込んだらすぐ行動する性格もあります。ここまでトントン拍子にステップアップしてきたのは、やっぱりシニアクラブの先輩たちに恵まれたからじゃないかしら。

村上礼子さん

私が初めてバイクの免許を取ったのは、34歳の時。たまたま会社の食堂に貼ってあった教習所のポスターを見て、「バイクか。いいなあ」とつぶやいたのを友達が開いて、「じゃあ、一緒に取りに行こうよ」と言い出したのがきっかけでした。

でも、当時の私には400ccのバイクなんて、重すぎて起すことさえできなかったもので、まず小型、次に中型とステップアップしたんです。最初に買ったバイクは、ビラーゴ250。足着きはいいし、私にぴったりのバイクだなと思っちゃった。でも、そのうち「慣れてきたせいか物足りなくなつた」という話をお店(YSP袋井)や遊びに行った教習所ですら、両方で「だったら大型くらい取って乗れよ。女性だつてすごい人がいるぞ」って話を盛んに聞かされたんです。

実は、それが鈴木千枝子さんでした。今でこそ親しくさせてもらってますが、私にとっては変わらぬ憧れの的ですよ! 女性でもがんばればなんだからできるって、お手本ですから。私も大型免許に挑戦中ですが、今ようやくXJR400が乗りこなせるようになったかなって実感しています。最初の頃が嘘みたいですね(笑)。

YSP袋井・松浦靖雄専務 静岡県袋井市



「店がお客さんを意図的に動かそうとするより、お客さんが自発的に何かをやるうとする気運、環境を作ること、育てること」と松浦専務(左)

いくらツーリングが好きな人でも、いつも同じようなメンバー、同じような目的で行ってたら、多少場所が違っても飽きてしまう。それを放つて置くと、ついにはバイクに乗ることを諦めてしまふから、店としては常に何か新しいことを提案してあげなくてはいけないと思うんです。

オンからオフ、中型から大型へのステップアップ、バイクの乗り換えなどもそのひとつ。鈴木さんと村上さんの場合は、ウチのシニアクラブを通してバイクの楽しさを知り、新しいステップに挑戦する意欲を盛り上げた。

これは、ただの結果論ではないんです。この二人は、シニアクラブのなかではまだまだ若い方。ベテラン揃いのメンバーにもまれ、仲間である先輩たちからアドバイスとしてステップアップを勧められれば、素直に耳を傾けるし、代替えにもつながつていくんです。同じことを店のスタッフが言っても、何分の一くらいしか効果がない。もちろん、それだけ信頼できるクラブ員、オビ・オニライダーがいなければ逆効果にもなる。一朝一夕に作れるものではないから、店の財産といつてもいいくらいですよ。



！となりの  
お店  
Hello!  
Nice  
Shop

# サービス工場と お客さまを近づける

ハロー・ナイスショップ



お客さまの休憩スペースとひと続きになっているサービス工場。  
作業中の橋本社長とお客さまが気軽に話しかけられる距離になっている

’97年8月1日に新店舗をオープンした「YOU SHOP まっくす」さん。認証工場の資格を持つサービス技術力が一番の自慢という橋本孝宏社長。新店舗はそのサービス力を活かせる工夫が盛り込まれている。

## YOU SHOP まっくす

大阪府河内長野市 橋本孝宏社長 (51歳)

オープンは11年前。関西地方でも古株の「YOU SHOP」[「認証工場取得店」]の一つである。つまようじの全国的な産地として知られる河内長野市は、関西空港へと通じる外環状線(国道170号線)が市内を通るため交通量が豊富。坂もたくさんあるので、通勤、通学、買い物などでスクーターを利用する率も高い。新店舗は’97年8月1日(橋本社長の51歳の誕生日でもある)にオープン。目の前の「野作第一公園」は地域のいろいろなイベントが行われ、その日も地元の花火大会と重なり、多くのお客さまで賑わった。



建物の左壁面へと回り込んでいる看板のおかげで、国道を通るバイクや車からショップが見えやすくなった



！となりのお店  
Hello!  
Nice  
Shop

ハロー・ナイスショップ



店舗の道路側の空間はショールームに当てられ、新車中心の展示をしている。お店に用事のあるお客さまはここを必ず通るようになって

## 2階に倉庫を設け、スペースを有効活用

『YOU SHOP まっくす』さんの店舗は、建築事務所や自動車修理工場などが4軒並ぶ長屋状の建物の一角を占める。以前は、左から2番目に位置していたが、新店舗となって、1番左へと移転した。

「ここに移ったことで、国道から見える左の壁まで看板を広げられたので、以前よりお店の存在を多くの人にアピールできるようになりました」と橋本孝宏社長。旧店舗の頃からの常連客に加え、新規客の来店も増し、効果は上々だ。

また、以前の店舗では高い天井のスペースが無駄になっていたのだが、新店舗には2階フロアを新しく設け、修理車やタイヤ、在庫パーツを格納できる倉庫にした。これによって、スペースがより有効的に活用できると同時に、故障車などお客さまの目に触れさせたくないものを収納できるようにもなった。

## サービス工場と

## お客さまの休憩スペースを一つに

YOU SHOP まっくすさんの自慢はサービス技術の高さ。日頃から多くの修理のお客さまが訪れるため、新店舗はサービス工場を重視した特徴的なレイアウトとなっている。

二つに分割された店内の道路側のスペースはバイクを展示するショールーム。奥のスペースには、サービス工場と商談カウンターや事務スペース、お客さま用の休憩スペースがある。

「入り口に近いところにサービス工場があるお店が多いので、うちはちょっと変わっていると思います。でも、これには大きく二つの狙いがあるんです」

一つ目は、修理を依頼にくるお客さまが、必ず展示スペースを通るようになっていないこと。常にお客さまに新車、展示車を見てもらう機会をつくることができる。

二つ目は、サービス工場で作業中でも、





## スタッフ



### 橋本孝宏社長

「安心してバイクを預けてくれるお客さんがいるのが、うちの誇りです」

### 橋本けい子夫人

「近所のお客さんが、いろいろ手助けしてくれるので、助かっています」

## 免許

### 原付教室開催と自動車学校案内

お客さまスペースを利用して、ビデオによる原付免許教室を不定期開催している。受講するのは、高校生などの若いお客さまが中心。教材ビデオの貸し出し、学科試験問題集の販売も行っている。

また、和歌山県橋本市と河内長野市にある橋本自動車学校のパンフレットと入校申込書をカウンターに置き、多くのお客さまを紹介している。

## チラシ

### 地図をメインに

年に数回入れる折り込みチラシは、中央にお店の所在地を表すイラスト構成の地図が描かれている。数年前からこのかたちを採用し、チラシを見て訪れたお客さまにもわかりやすいと評判。



## クラブ

### 趣味の仲間を通じて、バイクを広げる

クラブといっても、ツーリングならぬフィッシングクラブ。大の釣り好きの橋本社長はその支部長を務めている。会員の多くがバイク、スクーターに乗り、それらの購入や修理の面倒を見るのも橋本社長の役目である。

店舗の2階スペースの一部を、クラブのための共有スペースにする計画もあるとか。



2階の倉庫へは、1階ショールームの天井を通してウインチでバイクを引き上げる。最大1トンまで持ち上げることが可能だ



常連のお客さまから、季節ごとに贈られる花が店内を飾る

「この地域には、数多くのバイクショップがあるんですが、他の店でバイクを買われたお客さんが、修理をうちに持ち込まれるケースもかなりあります。それだけの技術力が期待されているんでしょう。こうした、サービスで結び付いたお客さんとのつながりを大切にすることが、今後のうちの商売にプラスになっていくと考えて頑張っています」

「その地域には、数多くのバイクショップがあるんですが、他の店でバイクを買われたお客さんが、修理をうちに持ち込まれるケースもかなりあります。それだけの技術力が期待されているんでしょう。こうした、サービスで結び付いたお客さんとのつながりを大切にすることが、今後のうちの商売にプラスになっていくと考えて頑張っています」

「お客さまとコミュニケーションできることだ。」「家内と二人で経営している店なので、私が作業していると修理待ちのお客さんの相手ができず、退屈させてしまうことがあるんです。でも、この配置なら仕事しながらでも、話ができるんですよ」





It's My Favorite Bike!

旧くて新しいYB-1テイスト。

「これぞ単車」だよね、やっぱり。

Coloring : ● Yamaha Black / Dark Cyan Metallic  
● Yamaha Black / Vivid Red Carbon  
● Light Gray Metallic  
● Very Dark Blue Metallic  
● Model Type: A-PSB  
● 2-Stroke, Air-cooled, Rotary-Disk-Valve Single  
● Displacement: 400cc  
● Max. Power: 4.6ps/6,000rpm  
● Max. Torque: 0.56kgf·m / 4,500rpm  
● Dry Weight: 73kg  
● Transmission: 4-Speed Rotary

**ヤマハモーター**  
**YB-1**  
タンクとサイドカバーにカスタム色の高いサンバーストイメーజを施したこのカラーリングは、クラシックな雰囲気を醸し出す。また、ヘッドライトは、丸型で、クラシックな雰囲気を醸し出す。また、ヘッドライトは、丸型で、クラシックな雰囲気を醸し出す。

この広告は、12月以降発売の二輪専門誌などに掲載しています。

YB-1をガレージから引き出し、そっとタンクに手を乗せる。冷たい鉄の感触。スイッチだけじゃ目覚めてくれない。右足でキック一発。心地よい鼓動を感じながら、ガッチリとギアを踏み込んで走り出す。うーん、やっぱりこれだわ！

サンバーストイメーজのカラーリングで、さらに味わいを深めたYB-1。現在展開中の雑誌広告では、その旧くて新しい、上品なテイストをオールニューボー調のビジュアルで表現しました。

ますます単車。時代を越えて“機械”の感触を楽しむ、若いライダーにおすすめてください。

**YAMAHA**

ヤマハ発動機株式会社