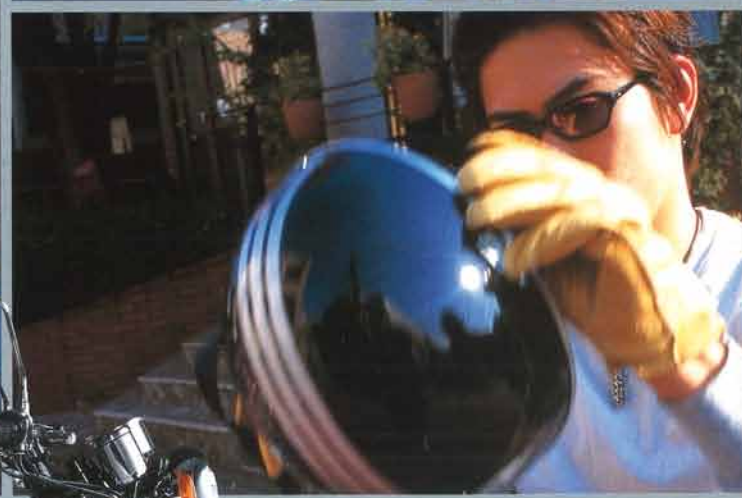
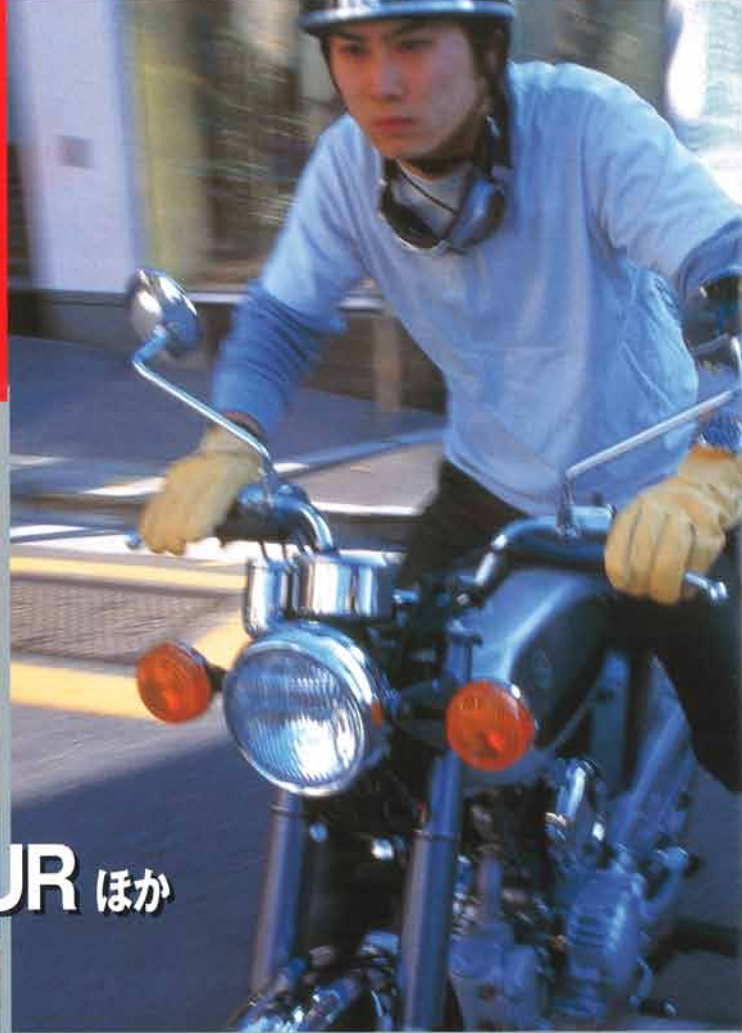


2000 Yamaha News ヤマハニュース No.438 3 MAR.

from YAMAHA

DS11/DS4
TT-R125LW/YB-1 FOUR ほか



Current
View

スポーツグラフィック
「Number」

あの街
この店
Hello! Nice
Shop

YSP 貝塚

主力販売車種の変革に挑戦

ダークグレイッシュパープルメタリック1(パープル)



ニューカラーで深味を増したビッグアメリカンの頂点
ドラッグスターならではのロー&ロングスタイルと優れた走行性能を両立させたビッグドラッグアメリカン「DS11」が、2000年ニューカラーをまとって登場します。新色は、ラグジュアリーなイメージのパープルとスポーティなシルバー。現行のブラックを含め、3カラーがそろいました。

シルバーメタリック1(シルバー)



ヤマハスポーツ
DragStar1100

3月15日新発売 ¥830,000

カラー：3タイプ(新色2)

《主な特徴》

- 2つのニューカラーでリフレッシュ
重厚で深みのあるダークグレイッシュパープルメタリック1(パープル)、若々しく精悍なシルバーメタリック1(シルバー)の2色を新たに設定。ブラック2は現行のまま。
- ローダウンフォルムを生むダブルクレードルフレーム
エンジン全高の低い鋭角75度Vツインエンジンを、リアまで一体化したデザインのダブルクレードルフレームに搭載。均整のとれたロー&ロングフォルムと685mmの低いシート高を実現している。
- シンプルにしてタフな空冷1100cc・75度Vツイン
メッキシリンダー、鍛造ピストン、浸炭コンロッドなどの技術を採用したエンジンは、優れた耐久性と太いバルブ感が魅力。スロットルポジションセンサー装備のキャブレターは俊敏なレスポンスに貢献している。
- 力強く上質な走行フィーリングのシャフトドライブ
駆動方式は、トルク伝達効率に優れ、メンテナンスも不要のシャフトドライブ。トルクリアクションなど特有のクセを排し、滑らかな走行フィーリングを実現する。

- 快適性と走りの両立。リンク式モノクロスサス
リアに113mmストロークのリンク式モノクロスサスベンションを採用。フロントフォークは十分なストロークで、キャストアングルのやや立てたセッティング。快適な乗り心地と優れた高速安定性、コーナリング時のスポーティなハンドリングを両立させた。
- その他の装備
 - ★外径298mmダブルディスク+異径2ポットキャリバーのフロントブレーキ
 - ★外径282mmのリアディスクブレーキ
 - ★クロームメッキ仕上げのシリンダーヘッドカバー、クランクケースカバー、エアクリナー、ドライブシャフト
 - ★電気式メーター、セパレートシート、盗難抑止装置アラームイモビライザー用プレワイリング、など。

YAMAHA
BIG SCOOTER



RY-1016
UM AWEジャケット
¥12,800

カラー：ベージュ、チャコール
サイズ：M、L、LL

●マジスティなどのビッグスクーターユーザーに向け、調整可能なファスナー式マチ付きサイドベンツを採用するなど、スーツのアウトターやタウンユースとしても着用できるデザインと機能を付加。

2000 Spring & Summer
YAMAHA RIDING WEAR COLLECTION

株式会社ワイズギアでは、2000年春/夏シーズンに向けた合計55アイテム130カラーバリエーションのライディングウェアを、3月1日から新発売します。

そのうち、ここでご紹介するYAMAHAブランドの「RY-1000」と「RY-1008」は、透湿防水機能を進化させた3レイヤーシステム「CTXシリーズ」採用のブルゾン。「RY-1016」はタウンウェアとしても使える防水ジャケット、「RY-166」は'70年代のUSレーシングイメージでデザインしたブルゾンです。またTAKAIブランドの「TR-66RR」は、雨に強い天然皮革「レザノヴァ」を採用した高機能グローブです。

YAMAHA
TEAM YAMAHA
INTERNATIONAL

RY-166 カスタムブルゾン
¥19,800

カラー：ブルー、レッド、イエロー
サイズ：M、L、LL

●TEAM YAMAHAのベーシックラインとは一線を画す、USイメージのデザイン。表地は綿タッチのしっかりしたナイロン素材で、マーキングに刺繍やワッペンを多用し、質感の高い仕上がりに。



TAKAI

TR-66RR PRO STAFF RRレザノヴァワークスII グローブ
¥24,800

カラー：ホワイト/フラッシュレッド
ホワイト/フラッシュイエロー
ブラック/シルバー
ブラック/ブラック
サイズ：S、M、L、LL

●GPライダー中野真矢とともに開発。雨に濡れても手の感触を損なわないレザノヴァをベースに、甲側前面にはケブラーニットを挟み込み、すべてケブラー糸で縫い上げた。



※取扱い/株式会社ワイズギア TEL.053-457-3201



ビビッドレッドカクテル7(レッド)



ブラック2(ブラック)



ブルーイッシュホワイトカクテル1(ホワイト)

随所にモディファイを加えた “ロー&ロング”アメリカン

アメリカン人気をリードする“DS4”が、ロー&ロングスタイルの随所にモディファイを加えてモデルチェンジ。ニューカラーも加わって、カスタムなムードをいっそう高めています。新規ユーザー4割、平均27歳の若いバイカーたちに支持されているナンバーワンブランドを、店頭でもしっかりアピールください。

ヤマハスポーツ DragStar400

3月10日新発売 ¥649,000

カラー：3タイプ

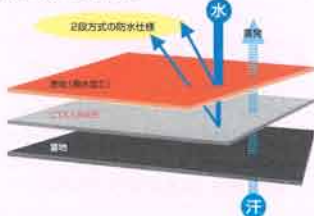
【主な特徴】

- **スタイリングの随所をモディファイ**
ニューデザインのタンクオンメーターやヘッドライト、クランプ式ハンドルマウント、ディンプル加工のシート表皮を採用。メーターはワイヤーケーブルのない電気式で、ハンドルまわりをすっきりした印象に見せる。
- **個性豊かな3カラーバリエーション**
チェッカーイメージのタンクとグラフィックフェンダー、ブラック塗装エンジンで個性を主張するホワイト(ブルーイッシュホワイトカクテル1)、目に鮮やかなレッド(ビビッドレッドカクテル7)、定番・ブラック(ブラック2)の3色をラインナップ。
- **アメリカンカスタムの本流“ロー&ロング”**
エンジン高の低い鋭角70度Vツインエンジンを三角形フレームに搭載し、1,610mmのロングホイールベースと650mmの低シート高を実現。リジッドルックなリアアーム、低くかまえたハンドルバーなどもロー&ロングをいっそう強調している。

- **クラス唯一の空冷Vツイン**
空冷Vツインエンジンは、鼓動感とトルク感が魅力。排出ガス低減に努めながら、中低速域重視のパワーとフラットなトルク特性を両立。スロットルポジションセンサー装備のキャブレターと相まって、俊敏で力強い加速と滑らかな高速クルージングが可能。
- **走りを満喫できるフレーム&サス**
フレーム剛性やディメンション、アライメント、サスペンションなどの設定を独自に追求。クルージングからワインディングまで十分楽しめるニュートラルなハンドリング特性を実現している。
- **その他の装備類**
 - ★クロームメッキ仕上げのシリンダーヘッドカバー、トランスミッションケース、エアクリナーカバー、ドライブシャフト
 - ★左サイドカバーのキー付き小物入れ
 - ★ラゲッジフック
 - ★盗難抑止装置アラームイモビライザー用プレワイヤリング、など。



■CTXシリーズの三層構造イメージ



表地
(撥水加工)

CTXライナー

裏地



撥水加工を施した表地と、通気性に優れたメッシュ素材の裏地との間に高性能透過防水フィルム「CTXライナー」を挟み込む三層構造により、防水性と透湿性を高次元で両立。常に良好なコンディションを維持する。

■CTXの基本機能

- 1) 高い防水性/撥水加工を施した表地がまず雨を弾き、さらにCTXライナーが浸入しようとする雨水を遮る二重の防水システムで、従来を大きく上回る優れた防水性を発揮。
- 2) 高い透湿性/CTXライナーという透過フィルムを単体で使用することで、フィルム本来の高い透湿性能を引き出す。
- 3) 高い耐久性/従来のシーリングテープに代わって、CTXライナーそのものが防水機能を果たすため、劣化する部分が少なく、従来品よりも耐久性が大きく向上する。

YAMAHA PURE SPORTS



RY-1000 CTX ブルゾン
¥27,800

カラー:ブラック、レッド、ライトグレー
サイズ:M、L、LL

●街乗りからワインディング、ツーリングまで、さまざまなライディングシーンに対応するシリーズ。夏の快適性を考慮して、胸と背中に大型のベンチレーションを装備する。

YAMAHA SUPER SPORTS



RY-1008 CTX R ブルゾン
¥24,800

カラー:レッド、ブルー、ブラック
サイズ:M、L、LL

●ヤマハYZF“R”シリーズをモチーフにした、スポーツマインドあふれるグラフィックを採用。夏の快適性を考慮して、背中中の左右に強制開閉機能付きベンチレーションを装備する。

ヤマハスポーツ
YB-1 FOUR

2月25日新発売 ¥189,000

カラー：3タイプ

《主な特徴》

- クリーンな4ストロークエンジン
二輪車排出ガス規制・騒音規制をクリアした4ストロークエンジンは、優れた燃費と耐久性も魅力。さらに、深みのあるサウンドがSRの力強い鼓動を彷彿させる。
- 操ることが楽しいリターン式4段変速
本格的なリターン式4段変速ミッションを採用。バイクならではのギアチェンジ操作を楽しみながら、気持ちのいい走りが味わえる。
- 視認性と質感を両立させたメーター類
スピードメーターはクロームメッキ仕上げで、良好な視認性と高い品質感の白色メーターパネルを採用。別体式の小型フューエルメーターも装備している。
- 明るい35W/36.5Wヘッドライト
ヘッドライトに明るい35W/36.5Wのハロゲンバルブを採用。
- その他の装備
 - ★制動性に優れた大径130mmドラムブレーキ
 - ★クロームメッキ仕上げのライトボディ、リム、フロントフェンダー、リアフェンダー、バックミラー
 - ★スポーティなセミアップハンドルとシングルシート
 - ★個性を主張するエンブレム
 - ★質感の高いエアクリナー
 - ★サイドスタンド格納忘れ防止のイグニッションカットオフシステム、など。

シルバーメタリック1(シルバー)



ボーターブラウン(ブラウン)



ライトパーリッシュブルーメタリック4(ブルー)

クリーンな4stエンジン搭載で生まれ変わった「リトルSR」

SR400を思わせる、クラシカルでオシャレなスタイリングが人気のYB-1。その後継モデルは、環境に優しい4ストロークエンジンを搭載してデビューです。また、大径ドラムブレーキ、明るい35Wヘッドライトなどを新採用し、カラーリングも一新。

男女を問わず、幅広いお客さまにおすすめたいただけます。

ヤマハ
TT-R125LW

3月10日新発売 ¥269,000

カラー：1タイプ



ディーパーリッシュブルーソリッドE

扱いやすい4stエンジン搭載
走る楽しさ満載のファンバイク

昨年秋にデビューしたTT-R90の兄貴分、TT-R125LWが新登場します。軽量コンパクトな4ストロークエンジンを、新開発フレームに搭載。扱いやすいパワーと車格、YZゆずりの本格装備で、ビギナーからベテランまで手軽にオフロード走行が満喫できる1台です。

《主な特徴》

- コンパクト&スリムなYZイメージのボディ
優れた操縦性とポジション移動性を実現した、YZイメージの本格ボディを採用。さらに車体のコンパクト化とスリム化を徹底的に追求し、全長1,861mm、シート高810mm、乾燥重量76kgの極めて取り回ししやすいサイズを実現した。
- パワフル&スムーズ!124cm³・4ストロークエンジン
最高出力7.2kW(9.8ps)、最大トルク9.9N・m(1.01kgf・m)のパワフルな空冷・SOHC・4ストローク・124cm³エンジンは、スクエアなボア×ストローク、C.D.I.点火方式の採用などにより、低速域から高速域まで扱いやすくスムーズな吹け上がりとパンチの効いたシャープな加速を実現。オートカムチェーンテンショナーや、工具を使わずに交換できるエアクリナーの採用などメンテナンスも容易。
- ロングストロークサス&ディスクブレーキ
コンパクトなボディながら、フロントにホイールトラベル180mmの高剛性テレスコピックサスペンション、リアにもホイールトラベル168mmのリンク式モノクロスサスペンションを採用。さらにフロント19インチ・リア16インチの大径ホイールと300mmの大きな最低地上高、2ポットキャリパーの油圧式フロントディスクブレーキなどの設定により、ハイレベルなフットワーク性能を実現している。

※ここでご紹介した商品の価格は、すべてメーカー希望小売価格です。(北海道、沖縄および一部地域は除く)
※価格には、登録・届け出に伴う諸費用、保険料、税金(消費税ほか)等は含まれません。

夢を極めるYAMAHA TECHNOLOGY レースが鍛えあげたヤマハ自動車エンジン

コミュニケーションプラザ特別展示開催



コミュニケーションプラザでは、ヤマハの約35年間にあつた四輪レース活動のなかから1980年から1990年代におけるF・2、F・3000、GC(グランドライビングオンシップ)、F・1の各レース用エンジンと、車両を中心に展示する特別展示を開催。ヤマハの四輪レースとの関わりや、当時の映像なども紹介しておりますので、ぜひこの機会にご来場ください。

「レースが鍛えあげたヤマハ自動車エンジン」

■一般公開日：3月11日(土)・25日(土)、4月8日(土)・22日(土)の第2・第4土曜日 10:00~16:00

■会場：企画展示エリア(コミュニケーションプラザ2F)

■展示車両：

- ① GCマシン：MSC[ムーンクラフトスペシャル](1986年式・エンジン形式：OX66・ドライバー：ジェフ・リース)
- ② F3000マシン：マーチ88(1988年式・エンジン形式：OX77・ドライバー：鈴木亜久里)
- ③ F1マシン：ジョーダン191Y(1992年式・エンジン形式：OX99・ドライバー：片山右京、ミカ・サロ)
- ④ F1マシン：ティレル023(1995年式・エンジン形式：OX10A・ドライバー：ステファノ・モデナ、マウリシオ・グージェルミン)



好評・購入シミュレーションも採用し ニューXJR1300の知りたい情報満載！

XJR 1300 Special Site

ヤマハ発動機ホームページでは2月1日より「XJR 1300 Special Site」を開設。7話完結の開発ストーリーや新XJR1300の細部を見渡せる360度ビューワー、さらには歴代XJ・XJRのカタログコーナーやスクリーンセーバー及びカタログのダウンロードコーナーなどを展開しています。

また、オンラインサービスを行っている販売店YARD店へお客さまのメッセージを伝えることのできる「伝言

サービス」、全国各地で開催される試乗会の案内や、XJR1300購入シミュレーションなど、実用性の高いサービスも充実。ぜひ幅広いお客さまにご案内の上、販売促進にご活用ください。



楽しいスキー&ボードレッスンの4日間

SUGO春休みわんぱく・ジュニア(スキー&ボード)スクール開催

スポーツランドSUGOを拠点にした小学生・中学生のためのスキー&スノーボードスクールが開催されます。S.I.A公認のスポーツコムスキースクール白石とSUGOスタッフによるスキーレッスンは、各レベルに合わせたカリキュラムが組まれ、専門のカウンセラーも参加しますので、安心してお任せください。スキーレッスンのほか、クラフト教室、ゲーム大会などのアフタースキーレクリエーションも充実しています。

「春休みわんぱく・ジュニアスクール」

- 主催：株式会社菅生(宮城県知事登録国内旅行業145号) 国内旅行業務取扱主任者：古田 均
- スクール内容：期間/3月26日(日)~3月30日(木)4泊5日 会場/宮城蔵王白石スキー場・ホテルくぬぎ山荘(宿泊) 定員/わんぱく(小3~6)100名、ジュニア(中1~高3)100名 料金/東京参加+わんぱく62,000円、ジュニア69,800円 仙台参加+わんぱく54,000円、ジュニア61,500円 内容/4泊5日・13食。スキーレッスン、リフト代、保険料、カウンセラー料、JR運賃などを含む
- 申込み・問合せ
〒989-1394 宮城県柴田郡村田町菅生6-1 tel.0224-83-3111

パフィーがおしゃべり YOU CAN VINO PRESENT キャンペーン

オリジナルラジオCM放送中

3月1日から4月末までの間、全販路で展開される「YOU CAN VINO PRESENT」キャンペーンのラジオCMが、東京FM(系列36局ネット)で放送されます。

VINOのCFキャラクター、パフィーも出演しているこのラジオCMは、若者を中心に大人気の「やまだひさしのラジアンリミテッド」(毎週月曜日から木曜日・22時~23時25分)という番組を提供。由美と亜美が軽妙なおしゃべりでVINOの「春CAN」プレゼントをアピールします。

お客さまとの話題づくりにお役立てください。

SUGOのランドフルオープンイベント

「SUGOオープンングフェスティバル」開催!!

3月19日(日)、スポーツランドSUGOのランドフルオープンイベント「SUGOオープンングフェスティバル」が開催されます。レースクイーンコンテ

ストや、サーキット走行会、テニス試打会、ハーフサッカー大会などのイベントも行われます。仲間どうし、ご家族でぜひご参加ください。

「SUGOオープンングフェスティバル」

- 「2000 SUGOレースクイーンコンテスト」
3月19日・午後1時~、スポーツランドSUGO ホテル「くぬぎ山荘」
コンテスト入場は無料。但し、入園料は別途必要(大人850円、中高生550円、小人250円)
- テニス試打会
3月19日・午前10時~、スポーツランドSUGO テニスクラブ「メインコート」
- SUGOハーフサッカー大会
3月19日・午前8時30分集合、8時50分~試合開始
[参加チーム募集]
20チーム募集。1チーム7人制(小学生チームは11人、女性チームは9人のハンデ戦)。
参加料金：8,000円(1チーム)
参加申込み締め切り：3月10日
申込み先：
スポーツランドSUGO「レクリエーション」係
〒989-1394 宮城県柴田郡村田町菅生6-1 tel.0224-83-3111

今年も春一番のビックイイベントはコレ

東京&大阪 モーターサイクルショー開催

二輪業界に春の到来を告げるモーターサイクルの祭典、「東京モーターサイクルショー」が4月7、8、9日の3日間の日程で開催されます。昨年はパシフィコ横浜で10万人を超える来場者を集めた恒例のイベント。今年も「東京ビッグサイト」に場所を移して開催となりました。2000年の



記念すべきイベントとして、趣向を凝らしたイベントも用意されています。また大阪地区では、インテックス大阪で3月24日から26日まで「大阪モーターサイクルショー2000」が開催。お客さまと一緒に、どうぞ。

「東京モーターサイクルショー」

■会場：東京ビッグサイト東6ホール
[東京都江東区有明3-21-1
tel.03-5530-1111]

■入場料：一般 ¥1,500 高校生 ¥1,000
男女ペア ¥2,500

■問合せ先：東京モーターサイクルショー運営事務局
tel.03-5457-2106 Fax: 03-5457-2107

「大阪モーターサイクルショー2000」

■会場：インテックス大阪 2号館

■問合せ先：OSAKAモーターサイクルショー事務局
tel.06-6376-1884

春の展示試乗会で、一気に需要拡大を

スポーツジャンボリー&スターミーティング開催

今年も全国一斉展示試乗会「スポーツジャンボリー」が全国9会場で開催されます。

おもな試乗車は、ニューXJ-R1300を中心にロードスター1、ドラッグスター1100、ドラッグスター400、マジエス、YZFR1/R6、VMAXなどのヤマハニューモデルが勢ぞろい。

さらに、今年はそのうち4会場(東京・大阪・名古屋・福岡会場)で、ヤマハアメリカカン

ーサーやファンのプレイクタイムイベント「スターミーティング」も同時開催します。ここでは、USグッズが当たる抽選会や会員限定記念ステッカーのプレゼント、カスタムマシンの展示やパーツコーナーなども用意され、誰でも気軽に楽しめるイベントです。

日程、会場などは本誌11ページ「Close Up News」でも紹介しています。ぜひ、お客さまへお声がけ下さい。

マシン貸与、入門に最適のTZレーシングスクール

2000 SUGO TZ125入門レーシングスクール

ロードレースデビュー及び、レーサーでのサーキット走行を体験したい人たちを対象とする「TZ125入門レーシングスクール」が、今年も開催されます。校長に元世界GPライダーの平忠彦氏、講師には難波恭司氏ほか、SUGOをメインに活動している国内ライダーがあたります。マシンはTZ125をひとり1台を貸与しますので、原付免許、ヘルメット、ツナギ、グローブ、レーシングブーツをお持ちの方であれば、誰でも気軽に参加できます。また、特典としてSSCMライセンスが18,000円で取得できます。詳しくはスポーツランドSUGO内「SUGO TZ125レーシングスクール」係までお問い合わせを。



レースをかげから支える オフィシャル募集

SUGOオフィシャルライセンス講習会開催

東北で唯一のインターナショナルサーキット、「スポーツランドSUGO」でレースオフィシャル(競技運営スタッフ)として競技に参加してみませんか?

スポーツランドSUGOオフィシャルクラブでは、レース運営を支えてくれるレースオフィシャルを大募集して

います。

SUGOでレースオフィシャルとして参加するには、(財)日本モーターサイクルスポーツ協会(MFJ)競技役員ライセンス、SUGOオフィシャルクラブライセンスが必要となります。講習会を受講して、ライセンスを取得してください。

「SUGOオフィシャルライセンス講習会」

■講習会日程：3月20日(祝)、4月9日(日)、5月3日(祝)、6月4日(日)、7月9日(日)、8月13日(土)、9月3日(日)、10月22日(日)、11月19日(日)

■オフィシャルの業務区分：コース役員、計時役員、救護役員、車検役員、管制役員、ピット役員、進行役員、パドック役員 ※詳しい業務については、講習会で説明します。

■応募資格

- 1) モータースポーツに関心や興味があり健康な方
- 2) 3月~12月、SUGOで開催のロードレース(二輪)に70%以上参加可能な方(モトクロスは希望者のみ)
- 3) MFJおよびSUGOのライセンスを取得できる方(毎年未まで有効)
- 4) 各レースごとの定員、配置セクションは大会事務局にて決定されます
- 5) 未成年の方は親権者の承諾書が必要です
※モータースポーツには危険が伴います。御自身のご判断の上、ご入会ください

■問合せ・申込み先

〒989-1394 宮城県柴田郡村田町菅生6-1 スポーツランドSUGO内 SUGOオフィシャルクラブ事務局(SOC)
担当：大橋まで Tel.0224-83-3127 fax.0224-83-3697

「2000 SUGO TZ125入門レーシングスクール」

■開催日および暫定タイムスケジュール：

●1日コース ①4月3日(月)、②7月10日(月)、③10月2日(月)

●合宿コース ①8月7日(月)~8日(火)、②11月6日(月)~7日(火)

■応募資格：レース入門者および原付免許所持者以上の方

■募集定員：マシンレンタル35名(定員になり次第締切り)

■受講料(税込み)：1日コース27,500円(昼食含む)、合宿コース44,000円(宿泊料込み、3食付き)

■受講に必要なもの：運転免許証、健康保険証、筆記用具、実技装備一式

■申込み方法：御電話にて仮予約を受付ます(tel.0224-83-3127/受付時間10:00~16:00)。仮予約後、申込み用紙をお送りしますので、申込み用紙に必要事項をすべて記入し、受講料を同封の上、現金書留にて郵送してください。

■予約受付・問合せ先：スポーツランドSUGO内「SUGO TZ125レーシングスクール」係
〒989-1394 宮城県柴田郡村田町菅生6-1 tel.0224-83-3127/受付時間10:00~16:00

「Y.E.S.S.チャレンジエンデューロレース」

- 日程：平成12年3月12日（日）
- 会場：スポーツランドSUGO内「モトクロスコース及び特設エンデューロコース」
- 参加料金：キッズレース（1名：3,500円）
90分レース（1名：5,000円、2名：9,000円）
3時間レース（1名：10,000円、2名：15,000円）
※Y.E.S.S.会員特典1,000円割引/1名
- 申込み方法：東北Y.E.S.S.イベント共通用紙にもれなく記入の上、参加料を添えて持ち込みまたは、現金書留にて郵送ください。
- 申込み先：
YSP仙山西「チャレンジエンデューロ部会 Y.E.S.S.事務局」〒981-0933 仙台市青葉区柏木2丁目1-12 tel.022-234-2012
YSP仙中央「チャレンジエンデューロ部会 Y.E.S.S.事務局」〒983-0842 仙台市宮城野区五輪2丁目4-3 tel.022-299-4222

世界最高峰の走りを再び！絶好調のノリックに期待

World Grand Prix of Japan SUZUKA

「ぜひとも3勝はしたい」と今季の意気込みを語るノリック。



ロードレース世界選手権シリーズの第3戦となるWorld Grand Prix of Japan SUZUKAが4月7、8、9日（決勝）で開催されます。二年ぶりとなる鈴鹿での日本GPだけに、ノリックをはじめとする日本人ライダーや、世界のトップライダーたちの走りに注目です。

「World Grand Prix of Japan SUZUKA」

- 前売り観戦券：（3日間有効・税込み）
大人9,000円 女性6,000円 高校生4,500円
＜前売り限定発売＞
男女ペア券 12,000円/ファミリー券（大人2名+高校生以下3名）18,000円/高校生パック（3名）12,000円/（4名）14,000円/（5名）16,500円
※中学生以下の方は遊園地入園料（小・中学生800円、3歳～未就学児400円）で観戦できます。
- チケット取り扱い場所：●主要二輪車販売店 ●チケットぴあ ●CNプレイガイド ●ローソンチケット ●ファミリーマート ●サークルK ●am/pm ●ミリオンチケットセンター（ミリオンカード会員専用）名古屋/052-265-3390・大阪/06-6203-6480・東京/03-3265-7190 ●JR東海旅行センター ●JR東日本びゅうプラザ ●ホンダウエルカムプラザ青山 ●MFJ ●旅行代理店（JTB、近畿日本ツーリスト、東急観光、日本旅行、名鉄観光）●全国主要プレイガイド ●鈴鹿サーキットチケットセンター ●鈴鹿

鹿サーキット各営業所（東京・名古屋・大阪・三重）
※★印は観戦券のみのお取り扱いとなります。
※指定席は販売店により一部お取り扱いのない席種があります。

■レースチケットについてのお問い合わせ：鈴鹿サーキットチケットセンター tel.0593-78-1111（代）

■テレビ放映：
[NHK-BS1放送予定]NHK衛星第1テレビでは、全16戦、全レースを完全放送。うち13戦をライブで中継する予定。

[日本テレビ放送予定]日本テレビでは、500ccクラスを中心にした番組（125cc&250ccはハイライト）を開幕戦（南アフリカ）、第2戦（マレーシアGP）、第3戦（日本GP鈴鹿）で放送。それ以外の13戦は、毎週土曜日26時20分～27時20分で放送予定。その他にも、「BOON!」（毎週木曜日24時12分～24時47分）と、「スポーツうるぐす」（毎週土・日曜日23時45分～24時25分）のなかでも速報で取上げる。

2000年Y.E.S.S.チャレンジエンデューロレースが、3月12日（日）から開催します。
12歳以下の子供のためのキッズクラスや、オフロード未経験者、女性などでも気軽に参加できるビギナークラスもありますので、ぜひ幅広いお客さまをお誘いください。

初心者から上級者までレベルに応じて楽しめる
YESSSチャレンジエンデューロレース第1戦開催



カタログのご注文方法は、本体パーツと同様の扱いです。注文ナンバー「Q1K-TPC-○○○○○○」を確認の上、ドレステレホンまたは電話・FAXにてパーツセンターまでご注文くださるようお願い致します。注文ナンバーが不明な場合は、各営業担当者まで問い合わせください。

※北海道及び特約店さんの管内は従来どおりです。

★カタログ注文の方法についてお知らせ

ヤマハ製品カタログの発注方法

発注したいカタログの裏面下を確認してください。



6桁の番号が品番です。

Q1K-TPC-012345

品番の前に「Q1K-TPC」を付けて管轄のパーツセンターに注文してください。

「ミリオンカードカップ2&4レース」

- 前売り観戦券：（2日間有効・税込み）
大人5,000円、女性3,200円、高校生1,600円、グループ（4名）16,000円
※中学生以下の方は、遊園地入園料（小・中学生800円、3歳～未就学児400円）で観戦できます。
- ミリオンカードカップ2&4レース「ウルトラチケット」：レース観戦（自由席）と遊園地の乗り物乗り放題の「スーパーパスポート」がセットになったお得なチケット 大人/通常8,700円→5,500円 女性/通常6,700円→4,500円
- お得なシリーズセット券：
2&4+8耐十スーパーバイク2戦 通常18,400円→10,000円
- チケット取り扱い：チケットぴあ、CNプレイガイド、ローソンチケット、ファミリーマート、サークルK、am/pm、JR東日本びゅうプラザ、ミリオンチケットセンター（ミリオンカード会員専用）等
- 問い合わせ先：鈴鹿サーキットチケットセンター tel.0593-78-1111（10:00～16:00）

全日本ロードレース開幕!!
ミリオンカードカップ2&4レース
1992年以来、8年ぶりの開催となる「ミリオンカードカップ2&4レース」が3月25、26日に開催されます。文字とおり二輪と四輪のレースを同時開催するビッグイベントで、二輪は全日本ロードレース選手権の開幕戦が開催されます。2000年の国内モータースポーツシーズンの到来を告げるビッグレースにぜひ足を運んでみては？

松戸直樹が世界へ挑戦

WGP250ccシリーズ



性も十分。3月19日、南アフリカGPで開幕する2000年シーズンが楽しみです。

99全日本250ccクラスチャンピオン、松戸直樹選手のWGPフル参戦が決定しました。チームは7年からヨーロッパオープン選手権に参戦していた「ペトロナス・スプリンター・チームTVK」で、マシンは市販車ベースのヤマハYZF250M。'98年の日本GPでは加藤大二郎、中野真矢に続いて3位入賞を果たしており、上位進出の可能性も十分。3月19日、南アフリカGPで開幕する2000年シーズンが楽しみです。

Current View

Vo1.10

雑誌編集長が見る消費者の「今」

多様化が進み、捉えにくくなってきた消費者ニーズ。しかし、ひとつの興味性を共有する「雑誌の購読者層」でくれば、ある共通の指向性を持ったグループができあがる。そのグループに見えるものは何か。今回は、趣味のスポーツ観戦を楽しむ若者像について、ナンバー編集長の井上進一郎氏に語っていただいた。



「カッコ良く、マジメに」スポーツ観戦を楽しむ若者たち

ナンバーは、今春でちょうど創刊20年になります。創刊当初は販売面で苦勞しましたがね。F1やW杯サッカー、NBAなどは、まだまだ一部のマニアのものだった。スポーツを「見る」という趣味も今ほど定着していなかったんでしょう。当時はスポーツといえばプロ野球、という世の中でしたから。

現在の中心読者層は20代まで65%を占めているんですが、この世代にとつてはさまざまなスポーツが日常的な話題になっていきます。テレビ中継などで情報量が増えたことであって、多様なスポーツを楽しむ土壌が確実にできあがっているのだと思います。

作り手としては特に若い人に受けることを考えてはいません。しかしナンバー独自の人が寄った記事、ダイナミックなデザイン、そして美しい写真が、いわゆる「カッコ良さ」が、今の若い人たちのスポーツの楽しみ方にちょうどフィットしている、というこ

最近感じるのは、スポーツを「語りたい」人が多くなったということです。スポーツを見て、自分がどういった感想を持ったのか、どう考えたかを語りたがっている。ナンバーでも「スポーツノンフィクション新人賞」を行っています。応募数は増えてきています。

ネットの普及に伴い「語りたい」人が増加

ただ、ウチの読者は皆さん非常にマジメという印象があります。美しい写真がウリとは言え、読み応えのある文章も多い。キツチリとそれを読み込んで、「あの記者の考え方は違うと思う」という反論が来たりするんですよ。

「カッコ良く、マジメに」スポーツ観戦を楽しむ若者たち

とは言えるかも知れませんね。スポーツを「する」人は、専門誌を読むんです。その方が具体的に役立つ情報が多いし、一つのスポーツをずっと深く掘り下げている。ナンバーは、ためにはならないかもしれないけれど、読んで眺めて楽しい雑誌ですから。

隔週刊ナンバー (株)文藝春秋発行

「スポーツを愛するすべての人々へ」というメッセージを乗せて、1980年4月に創刊したスポーツ総合誌。サッカー、F1、プロ野球、バスケットボールなど、さまざまなスポーツを、迫力のある写真と読み応えのある文章、洗練されたレイアウトで「見せる」「読ませる」誌面作りが身上だ。最近の人気はやはりサッカー。発行部数25万部。

編集長 井上進一郎氏

1975年、(株)文藝春秋入社。週刊文春、文芸春秋編集部などを経て、88年ナンバー編集部に入社。96年から同誌編集長。「若い編集部員たちが「カッコいい」「面白い」と思うものを、そのまま誌面に出していきたい」と井上氏。「ワールドグランプリでも日本人選手が目覚ましい活躍をしている。ここ6年ほどバイクの特集を組んでいないのですが、また取り上げてみたい素材です」



DATE FILE

- 中心読者層 【20代】
- 男女比 【8:2】

備考

首都圏、大阪圏のサラリーマンが中心。20代で半数を占める。誌面に掲載される広告への反応はよく、自分のライフスタイルに合った物への消費欲も高い。ここ10年ほどのサッカー、F1人気と歩みを共にする形で、女性読者も増加傾向。東京と大阪では特集の受け具合も異なり、スポーツの嗜好性には地域格差も…。コンビニでの売上比率が徐々に増え、現在配本は書店とコンビニで半々。コンビニで動きのいい号は、全体の売れ行きも見込めるそう。コンビニに依存した若者像が浮かぶ。



Carlsberg Cup and Asian Cup 2000

トウルシエ 日本代表の青写真。

トウルシエは、サッカーの専門家として、日本代表の最新動向や選手のインタビューなどを提供している。この特集では、アジア杯とカールスバーグ杯の両大会に向けた日本代表の準備状況や、主力選手のコンディションについて詳しく解説している。

ドラマチックな瞬間を切り取った迫力ある写真が目を見逃さないと思えます。インタビューは、読者にもじっくり読み込まれていると言う。単に「カッコいい」ビジュアルだけではなく、しっかりとした中身が伴っている所が人気の秘密。ナンバー独自の海外取材や、ファンの海外観戦の増加など、スポーツ観戦という趣味の世界もグローバルに展開している。

これには、インターネット普及という背景が見逃せないとします。インターネットは個人が気軽に情報を発信できるメディア。若い人たちの多くはインターネットに触れていて、そういう個人発信の情報は慣れているし、自分自身も手軽に発信できる位置にある。スポーツを見て、雑誌を読んで終わるのではなく、自らが「語る」という新しい楽しみ方が浸透しつつあるようです。

インターネットの普及は、スポーツの楽しみ方にも影響しています。ネットですぐに入ってくる情報は多いですし、とにかく速い。ヨーロッパのサッカーの結果もすぐに見られやすからね。雑誌は即時性では絶対に敵いませんから、裏に隠されたドラマや、違った角度での見方を提供していく必要があります。情報をどう料理するか、ということですね。



そういう意味では今までと大きくスタンスを変えることはありませんが、プラスαのある速報性が求められていることは感じます。速く、かつ中身のある誌面を作らなければならぬので、制作スタッフにとっては厳しくなってきましたよ(笑)。

ナンバーでも「Number Web」を立ち上げて、新しいメディアの可能性を模索しています。紙媒体がすぐになくなったたりすることは無いと思いますが、いずれ紙だけではどうにもならない時代が来ることは間違いないでしょう。

高まる 「好きなことへの情熱」

創刊以来、ナンバーはアメリカの「スポーツイラストレイテッド」誌と提携してきました。海外の記事や写真を使えるというメリットがあったんです。しかしさまざまな分野で日本人選手が海外進出を果たしたことでナンバー独自の海外取材が増え、十分に素材が集まるようになり、96年に提携をやめたんです。

様

井出有治のF3挑戦。フォーミュラ・ドリーム、試行錯誤の成果。

SECRET CARD

A

AUTOMOBILE

GOLF

G

マスターズが早くも楽しみな。米ツアー新世紀の幕開け。

強

このページは、自動車とゴルフに関する特集記事の目次やサブタイトルが並ぶレイアウトになっています。井出有治のF3挑戦やマスターズゴルフの話題が中心です。

ファンの方たちも、どんどん海外に出ていく時代です。決して「お金があるから行く」というわけではなく、お金をかけなくても安く行けるようになった、という背景があるでしょう。

しかし、CS放送やインターネットの充実などで、実際には現地に行かなくても、情報そのものは手に入る時代です。CS放送なんて、朝はメジャー、夜は欧州サッカーと、見始めたら寝るヒマがないくらいですよ(笑)。

安く楽しもうと思えば、スポーツ観戦ほど安上がりな趣味はない。そんな中であえてお金を貯めて、現地にまで足を運ぶ方たちが増えてきているのは、好きなことにかける情熱が高まっているということが言えると思います。国内でも、1年間に3回以上スポーツ観戦に出かける人が4割近くいるんですよ。趣味など、自分の好きなことに関するアクティブさと、景気動向には、あまり関係がないようですね。

Current View

ユーザー自身に聞く彼らの「今」



■富阪康信さん 【埼玉県在住/24歳/公務員】
■所有バイク 【ジョグ】
■購入 【1999年10月/YSP店】

クルマも買っちゃったけど ジョグは手放しません

富阪 どういう経緯でジョグを？
富阪 嫁さんがアルバイト先まで行くのに便利だつてことで。ただ嫁さんはスクーターのことがよく分らないんで、僕が選びました。
——主に奥さんが使うなら、ビーノでも良かったのに。
富阪 ええ、嫁さんはレトロ系のデザインが好きなので、ビーノも考えたんですけど、でもちょっと価格がね…
——お店も富阪さんが選んだ？
富阪 はい。もともと安い所もあったんですが、バイクの場合はアフターサービスが大事なので、お店の人を見て決めました。実車が置いてある所を2、3軒回ったかな。
——奥さん、よく乗ってますか？
富阪 それが、ジョグの後に、嫁さん用のクルマも買っちゃったのと、やっぱり冬は寒いから、あんまり…。バイト先からも震えながら帰ってくる、かわいそうだね。
——じゃあ、ジョグは手放す？
富阪 いえ、持ってます。僕にとっては、高校の

時から数えて3台目のジョグなんですけど、ちょっとコンビニ行ったりレンタルビデオ返しに行く時なんか、やっぱりコレが便利ですもん。ホント、原動機付き「自転車」って感じですよ。
——ジョグ、どう変わってますか？
富阪 快適性がすごく高くなってますよね。トランクも広いし、ステップの位置も楽。
——クルマは何台あるんですか？
富阪 クルマは2台、あと4000のバイクが1台、それにジョグです。
——スゴイですね！
富阪 クルマが趣味なんですよ。あ、他にラジコンやバリコンも。バイクはマフラー換えたいし…
——趣味にはお金をかけてる？
富阪 嫁さんには言えないけど(笑)。でも酒もタバコもギャンブルもやらないから。
——バイクのレースは見ますか？
富阪 たまに深夜テレビで見ますが、「よく転ばないな」と…。スポーツは見るよりやる方が好きです。



■宇佐美栄邦さん 【東京都在住/大学生/23歳】
■所有バイク 【XJR400】
■購入 【1999年11月/YSP店】

ふだんは地味な生活ですが バイクにだけはハマってます

——学校が休みの時は、どんなふうに過ごしてます？
宇佐美 あまり出かけないですね。自分の部屋で過ごすことの方が多いかもしれない。
——外に出かける時は、どんな所へ？
宇佐美 近所の公園でフリスビーしたり、バチスロ行ったりするくらいかなあ。
——学校の友達もみんなそう？
宇佐美 男はみんなこんな感じで、地味ですよ。僕の学科だけかもしれないけど。女の子は結構出歩いてるみたいですね。化粧もハデだし。僕らなんて、相手にしてもらえないですよ(笑)。
——バイクはずいぶんアクティブな選択だね。
宇佐美 免許はクルマとバイクをいっぺんに取ったんですけど、バイクの方が面白かったんです。東京じゃ、お金がかかってクルマを持つのは難しいし。
——昔からバイクには興味があったの？
宇佐美 全然なかったですね。高校の時も全然…
——XJRにしたのはどうして？
宇佐美 主流が水冷なのに空冷エンジンで、ヤマハが一番こだわってるモデルだな、と思うたから。あと、おしりが跳ね上がってるデザインも挑戦的でいいですね。
——情報はどこから仕入れたの？
宇佐美 専門誌と、友達の話。あとはインターネットかな。ヤマハの東京ショールームにも行っただけで、自分が詳しくないから中に入りたくて、結局ウインドウ越しに眺めただけでした。
——今はバイクにハマってる？
宇佐美 バイク一筋ですね。機械との一体感がたまらなくて。電車って自分のペースで動けないけど、バイクなら急ぐものんびりも自分次第ですしね。
——今後のバイクライフの予定は？
宇佐美 XJRを自分だけのマシンにしたいです。あとはお金があればすぐにでも大型二輪免許も欲しい。それから就職も、ヤマハとかバイク屋さんを考えてるんです。好きなことを仕事にしたいって。

新聞や雑誌などから集めた
ちょっと気になる小売業、
サービス業の話題



個性でひと味 新タイプの喫茶店を レストランチェーンが展開

(日本経済新聞 2月15日)

レストランチェーンなどが新タイプの喫茶店を相次いで展開する。東南アジア料理など独自の店づくりで成長しているグローバルダイニングは、ハワイ産コーヒード豆を使った新型喫茶「カフェ・ラ・ボエム」を出店。1号店は3月に横浜市の港北（英国風焼き菓子）とタリア料理店に併設される。広さは約25平方メートルで、味がいい

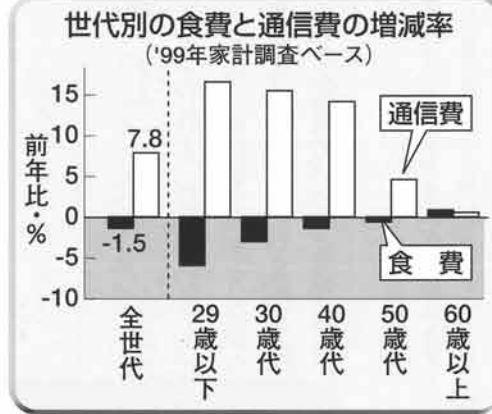
として知られるハワイ産コナを栽培農家から生豆で輸入、店で焙煎する。パンは有機の小麦と乳製品を使う。熊谷喜八シェフの無国籍料理を展開するキハチアンドエス（東京・中央区）の「キハチ・カフェ」ではマフィン（英国風焼き菓子）とソフトクリームを売り物にし、本格的なチェーン展開を目指す。

20代は「食」より、「ネット」。若者の消費にIT革命

(日本経済新聞 2月18日)

20～30歳代の世帯で、食費を節約して携帯電話やインターネットにお金をかける傾向が強まっている。99年の家計調査をもとに世帯主が29歳以下の家庭では外食やメロン、高

級牛肉といった高額食品を中心に食費が前年比6.1%減少したのに対し、電話代などが強まっている。99年度の通信費の支出をみると、世帯は1T（情報技術）革命の動きを家庭にも積極的に取り込んでお



り、収入が減少するなかで、「三度の食事より、携帯・ネット」という生活が垣間見える。99年度の通信費の支出をみると年齢が若いほど伸びが大きく、20歳代だけで2強（全世代平均）にすぎないが、変化は大きい。50歳代は4.4%増、60歳以上は0.2%増、急

キャラクター付き商品 反復購入、おまけで誘う

(日経流通新聞 2月12日)

少子化の時代でも、子供たちが10代の若者がどういった商品を使ったり、買ったりするかが、市場に大きな影響を持つ。食品のパッケージに付いたキャラクターで売れ筋評価が高かったのは「ポケットモンスター」(69%)で、他のキャラクターより頭ひとつ抜け出ている。「デジタルモンスター」(53%)、「遊戯王」(51%)がこれに続く。上位3つのキャラクターはともにゲーム、テレビアニメ、マンガ雑誌など、複数のメディアを通じて子供たちに認知されている。カードやミニチュア人形が商品のおまけに付いているものが多く、全種類を集めようと繰り返し購入する人が多い。「購入層が幅広い」(43%)との評価が高く、子供ばかりか大人にまで購入層を広げているのが「仮面ライダー」。30～40歳代の大人にとっては懐かしいキャラクターで、売れ筋評価も健闘している。72年にカルビーがカード付きのスナック菓子「仮面ライダー」を発売。同商品の99年バージョンとして、昨年10月に「仮面ライダーチップス」が市場投入され再び注目された。

弁当注文、ネット対応

(日経流通新聞 2月17日)

近畿、北陸、中国地方で持ちかえり弁当店「ほっかほっか亭」を展開するハイスチェーンは、インターネットを当の注文受け付けを始めた。混雑する昼食時間帯の注文を前もってとることで販売効率化。新規顧客の開拓も狙う。大阪府内の5店舗では初めて。

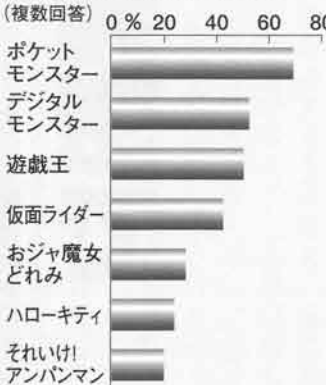
舗で3月末まで実験して運営ノウハウを蓄積し、その後、2年がかりで全店舗に導入する計画。インターネットを利用した注文受け付けは、昨年末にモスと商品を限定して実施したが、全店規模で本格導入するのは外食チェーンでは初めて。

1点豪華主義で高級品が人気 売上高は予算比で3～4割上回る好調な売れ行き

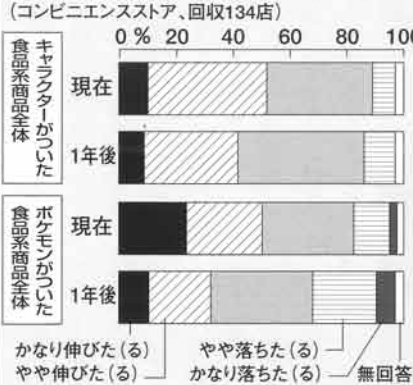
(日経ビジネス 2月7日)

30歳代後半から40歳代を中心に、バッグだけにこだわりたいという顧客が増えている。和光紳士用品売場の深野賀也子さんによれば「最近はおまけ」と若い層でも増えている。自分の「いい」という商品を顧客の意見を聞き、それを反映させた商品を開発する。その成果が表れ、この数ヶ月の売上高は予算比で30%から40%の大幅プラスで推移。多少値が張るが、使っている金具やファスナーのひとつひとつ「手縫い」に近い丁寧なつくりなど、隅々まで手の行き届いた製品に人気を集めているという。

現在、売れているキャラクター



現在の売れ行きと今後の売れ行き予想





CHALLENGE
YOUR BUSINESS

複合型のサービス

旅客輸送のワクを超えた発想で
地域にとけ込み需要拡大

長引く不況のあおりから、利用者が減少する一方のタクシー業界。そのなかで、旅客運送という業務だけにとらわれず、ひとつのサービス業として視野を拡大。地域や時代のニーズにマッチした発想でタクシーの付加価値を高め、あるいは既存の資産をうまく活用しながら需要拡大をはかろうとする動きがある。そうした企業のいくつかを取材した。

本業にとらわれない
プラスアルファのサービス

「タクシーは地場産業であり、地域との密着なくしては、やっていくことはできません。地域の人たちとのつながりを通して仕事をしているということは、ある意味では顔見知りの間で仕事をしているようなもの。『これ、頼まれてくれない?』などという付帯的な業務を依頼されることも多いんです。例えば病院で予約取りの順番待ちを頼まれたりということもあります。輸送というタクシー本来の業務とは異なる内容

であっても、またそれが儲けになるというわけではなくても、こうしたニーズに対応し、つながりを大切にすることで次の利用に結びつくんですね」と語るのは、社団法人日本青年会議所の旅客サービス部会長を務める、神奈川県逗子市の菊池タクシー社長・菊池尚氏。バブル以降、利用者の減っているタクシー業界では、もともと持つていた地域とのつながりをより深くすることが、需要の掘起こしになると考えているのだ。

例えばコメント中にあるような、人の輸送という本来の業務と異なる付帯的な依頼は昔からさまざまあったと思うが、これ



松阪名鉄タクシー(株)は、従業員数80名、車両51台を有し、三重県松阪市の市民の足として、また伊勢神宮や志摩スペイン村といった周辺観光地への快適な移動手段として活躍。今後も積極的に地域に役立てるサービスを展開していく予定だ

までは各ドライバーが個人単位で対応していた。しかし、利用者を増やすためには、個人単位ではなく会社業務の一環としてきちんと組み入れ、注力していくべきだと考えたわけだ。地域のニーズに合わせた、プラスアルファのサービスのひとつである。



日ごろタクシー車両を整備している自社工場(指定整備工場)を使い、一般車の車検整備も請け負う。技術的な安心感に加え、朝出せば夕方には整備が終了するスピードと割安な料金体系が特長となっている

本業の「財産」を見直し 地域ニーズを開拓

三重県の松阪名鉄タクシーも、新しいタクシーのあり方を模索するなかで、輸送プラットフォームのサービスに行き着いた。同社・中井昌彦氏はこう話す。

「時代がどんどん変わっていくなかで、タクシーもこれまでのように『人を運ぶ』というだけでは成り立ちません。タクシー会社という業態をもう一度捉え直してみた時、クルマ、ドライバー、整備工場など、いくつかの『財産』を持つことが認識できました。そこで、これらをもっと有効に活用する方法はないかと考えたんです」

そのひとつが自転車の搬送サービス。タクシーのリアにキャリアを取り付けただけ



自転車を載せる場合、従来はトランクに入れて紐で固定しカバーを開けたまま走行するという方法だったが、積み下しに時間を要する点や後方視界が遮られるといったウィークポイントがあった。しかし現在、わずかな工夫で自転車を傷つけることなく速やかに取り付けが行えるようになり、急な雨や帰宅を急ぐお客さまに喜ばれている。積載は無料だ

お年寄りや体の不自由なお客さまでも快適に移動できる車両を用意するとともに、ドア・トゥ・ドアでの充実した対応ができるように、ドライバーに介護士の資格を取得させている。現在は一部のドライバーに限られているが、これからの地域性や時代に合わせ、他のドライバーにも取得させていき、より一層対応力を高めていく方針だ

でできる、ちょっとした「クルマ」の発展的活用だ。

しかし、これが当たり前。自転車で買い物に出掛けたものの、たくさん購入したために自転車が運転しづらくなったり、疲れてしまつて自宅まで自転車で帰れないといった女性、急な雨で自転車で帰宅できなかったもの、酔った学生、気軽に飲みに出掛けたものの酔って自転車で乗れなくなった中年男性など、潜在的なニーズをピンポイントで射ぬいた。しかも自転車積載の追加料金がなかったため、

「一度ご利用いただくと、リピートでご利用していただくこともよくありますし、知り合いから聞いたと言つてご利用されるお客さまもいらつしやいます」

「この方法なら大きな投資によるリスクを負うこともない。ほかにも、タクシーのための専用工場で一般のお客さまの車検を請け負うサービスや、酔って運転できなくなった人の運転代行などがあるが、いずれも大変好評だという。」

介護士ドライバーを養成 高齢者や障害者に貢献

旅客プラットフォームの地域サービスでも、もっと時代性を捉えているのは介護タクシーだ。2年前に福岡県岡垣町のメディスタクシーが初導入して以来、業界に広まりつつあり、周辺地域に住む高齢者や障害者の通院や福祉施設への送迎、買い物や散歩など、外出を支援するものとして好評を得ている。

なかでも先駆者のメディスタクシーは、車椅子でも乗り降りできる車両を用意するサービスに加え、ドライバーにホームヘル



パー（2級介護士）の資格を取得させて輸送と介護を行なう、ドア・トゥ・ドアのサービスをいち早く導入。高齢化社会、周辺地域への貢献度を高めている。

こうしたサービスは、固定利用者の獲得につながるばかりでなく、地域の社会的な信頼を得ることで顧客拡大などさまざまな波及効果も生んでいく。これからの時代を先取りした、新しいサービスの形態といえよう。

二輪販売店だからできる 二輪以外？のサービス

タクシーは街でお客を拾い、目的地に送り届けるもの。そういう既存概念、固定概念を脱ぎ捨て、選ばれる会社づくりで需要を掘り起こそうと動きだしたタクシー業界。可能・不可能は別として、これらの事例を二輪販売店の新しいサービスに当てはめて考えると、免許講習から法律、各種保険、事故に関する相談窓口の開設、老人のための安全教室、家庭や自動車の廃油の引き取り、宅急便やクリーニング、DPEなどの引き受けなど、いろんなことが思い浮かぶ。

これではまるでコンビニだ、と思われるかもしれないが、タクシー業界の発想もまさにそれ。何か違うサービスに、今ある技術、商品、機能を生かせないか。まったく違うサービスで、お客さまを店に呼び込めないか。

最初はパズルのようなつもりで、新しい業態の組み合わせを考えてみてはどうだろうか。意外な発想が浮かぶかもしれない。

生まれ変わって新登場!

XJR1300

～導入のための傾向と対策～

2000年春のスポーツバイク商戦に、いよいよ期待のニューモデル「XJR1300」がデビューする。足まわりを中心に、トータル8kgの軽量化を実施。車体の細部にいたるまで徹底的にリファインしたXJR1300は、従来モデルのイメージを保ったスタイリングから想像もつかないほど大きく進化した。スポーツバイク最大のユーザー層を持つネイキッドカテゴリーで、王座奪回を狙うヤマハ。みなさんの店頭でも、その卓越した商品性を武器に、意気込み高くご拡販いただきたい。

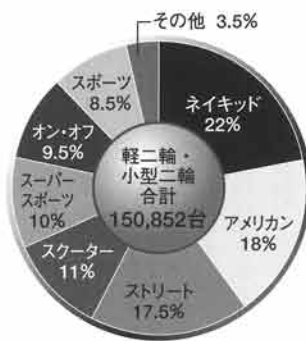


市場環境

アメリカン、ストリートも凌駕する
ネイキッドはスポーツ最大カテゴリー

昨年、軽二輪・自動二輪の需要は約15万台。そのうち人気カテゴリーとして印象の強いアメリカンやストリートは18%、スーパースポーツや250スクーターも10%、11%程度だ。それに対して、XJRやCB、ゼファアなどのネイキッドモデルが占める割合は22%。スポーツ最大の市場規模を持つカテゴリーであることは間違いない。

1999年カテゴリー別需要



ターゲット

固定ファンが多いXJR
代替え優先でアプローチ

では、このネイキッドカテゴリーの需要をどう確保するか。ターゲットをもう少し絞り込んでみよう。

従来のXJR1300ユーザーの場合、65%が代替えやステップアップで、購入直前の所有車の37%がXJR1200と400。また、購入理由としてもっとも多いのは「XJRらしい外観・スタイル」で73%、次が「ヤマハが好き」の30%と続いている。

つまりこれは、「XJR1300のユーザーにXJRあるいはヤマハの固定ファンが多い」

ハンドル
ポジション変更 ○■

燃料タンク
新作デザイン ○
足着き(容量同じ) ○■

サイドカバー
新作デザイン ●○
足着き ○■

●:「軽量化」を施した主要箇所
○:「走る・曲がる・止まる」に寄与する変更点
■:「取回し、操作性」に寄与する変更点
▲:「装備の充実、環境」に寄与する変更点

ハーネス
取り直し変更 ●○
柔軟性アップ ○■
エアクリナー整備性向上 ▲

イグナイター
小型化 ●○▲

ダブルシート
デザイン ●○
フィット感、足着き ○■
TP-ワイラックス ●○▲

リヤフットBRKT.
新作 ●○

RR.クッション
セッティング変更 ○

RR.ホイールシャフト
φ20→28φ ○

RR.ホイールASSY.
新作 ●○

RR.タイヤ
BS NEWパターン ○

RR.アーム
エンド部構造変更 ○
剛性アップ ○

RR.ブレーキ
キャリパー:MOS12→MOS12 ●○■
キャリパーBRKT. ●○
オフセットピストン採用 ○■
パッド:セミメタ→焼結パッド ○

キャブレター
BS36→BSR37 ●○▲

チャンバー
プロテクター小型化 ●

メインフットレスト
バンクセンサー別体化 ▲

主な変更点

価値を得てきた。

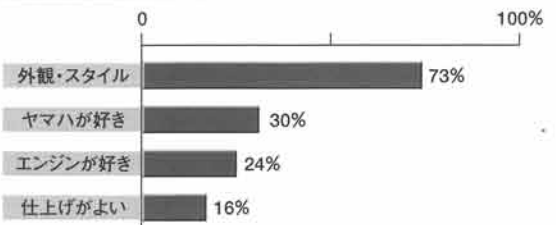
「ビッグネイキッド」は、スーパースポーツとアメリカンなどのテイスティスポーツの中間に位置。その優れた走行性能や緊張感、あるいは味わい深い雰囲気や開放感を高いレベルで兼ね備える、日本オリジナルのハイバランススポーツカテゴリーだ。

「走る・曲がる・止まる」性能
プラス「日常性」の追求

狙いと商品性

00ユーザーに設定すると、約3万5000人が該当する。昨年のマジエスティ導入期と同様、まずは顧客リストをチェックして足もとをしっかりと固めたい。

XJR1300(従来) 購入理由



ことを意味しており、既存XJRユーザーこそXJR1300の最優先すべきターゲット層だといえよう。

そのポリウムも十分だ。ヤマハのデータによれば、既存XJRユーザーの代替サイクルは2〜3年。想定ターゲットを98年から94年までのXJR1200/4

しかし、これからの市場環境を考えると、①中型から大型へのステップアップが一段落し、経験豊かなベテラン層の比重が増える②堂々とした車格が大型エンストリー層をたためらわせる場合もある、といった課題が浮上。そこで、①ベテランユーザーまで満足させる走行性能、操る楽しみの向上②日常的な扱いやすさの向上、を目標に開発したのがニューXJR1300である。

モデルチェンジの内容は、足回りを中心とした8kgの徹底的な軽量化と、キャブレターやブレイキの変更などを含む合計200箇所以上におよぶモディファイ(図参照)。これらによって、「走る・曲がる・止まる」といった走行性能がいかにも進化したか、また押し歩きする時の取回しがどれだけ楽になったか、まずはじっくり試乗して体感いただきたい。

細分化していくビッグバイク
現実感で選べばネイキッド

「ビッグマシン」
楚邑博道 編集長

免許制度の改正は喜んで、ビッグバイクユーザーの志向は大きく変わってきましたね。以前は限定解除をして、とにかくビッグバイクに乗ることが目的で、それをどう楽しむかは二の次みたいところがありましたけど、今は違う。なんのために、どういうバイクを選ぶかがすごく重視されてきているように思います。

例えば、よりハイレベルなスポーツ走行を楽しむためにR1に乗る、もっと快適にロングツーリングしたいからDS11を買うというようにね。ただ、スポーツ走行が目的でも、選択肢はR1以外にも600ccのR6や2気筒のドゥカティなどすごく幅広い。こたわればこたわるほど志向が細分化されて、人気の1台はコレ、なんてなかなか言い切れない状況になってきました。

その一方、もっと現実的に考えると、R1を欲しがっている人でもツーリングに行くし、日ごろちょっと街に出かけたりするほうが圧倒的に多かったりするんです。さらにコストパフォーマンスは？ パーツ供給やメンテナンスの保証は？ と、さまざまな要件を組み合わせれば、車種選択が全然違ったものになる。そう、例えばXJR1300やCB1300SFとかね。

こうしたビッグネイキッドには、大排気量車ならではの堂々とした車格とパフォーマンス、スポーツ走行からツーリング、街乗りまでこなすユーティリティ、バイクらしいスタイル、カスタムによる個性づくりのしやすさ、そして買いやすい価格と国産車ならではの安心感など、現実的な条件がオールマイティにそろっている。どうしてもアメリカンとかスーパースポーツという人でないかぎり十分満足させることができるから、いま一番多くのユーザー層を持つカテゴリーになっているんでしょうね。

そのなかで、今度のXJRは「走る、曲がる、止まる」プラス「日常性」を大きくアップさせた。実によく射た進化だと思います。特に注目したいのは、「軽い」ということ。走りのフットワークが軽いだけでなく、日常の押し歩きまでが軽い。

モデルチェンジの効果は「走ってみればわかる」とよくいいますが、このXJRはスタンドをはらって引き起こすだけでわかってしまう。ポジションの変化も、跨がるだけでいい。このわかりやすさは、販売店さんにとってもすごいメリットじゃないでしょうか。「デカくてパワフル」がビッグバイクの価値基準とされ、忘れられていた大切な要素を新たに問い直す画期的な1台ですね。



昔ながらに根強く定着した
ビッグネイキッドカスタム

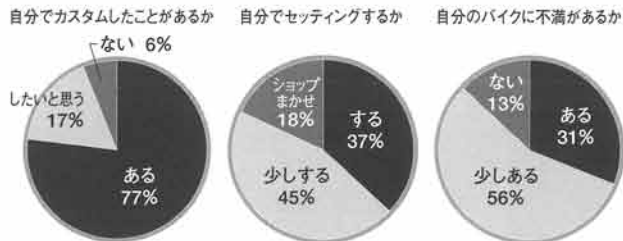
「ロードライダー」
植田春彦 編集長

ビッグネイキッドは、もっともビッグバイクらしい魅力を備えたカテゴリー。しかも、ジャパニーズスタンダードといえるくらい使い勝手のバランスが優れている。今後も決してなくなることはないだろうし、むしろ中心的存在であり続けるんじゃないかと思っています。

ウチの誌面ではずっと以前からネイキッドのカスタムを扱ってきましたが、2年ほど前、免許制度改正あたりから誌面の8〜9割をビッグネイキッドカスタムに絞ったんです。それによって、読者もかなり固定化してきた感じがありますね。もちろん、そのなかにはノーマルに乗っている人も少なくありませんが、最近のアンケートによると約80%がカスタム経験者。これからやってみたいという人を含めると、95%近くになります。

彼らは昔からビッグネイキッドに乗り続けて来た人か、400や250の中型スポーツがどんどんファッション化、ストリートバイク化していくなかで、ハイパフォーマンスカスタムを追い求めてステップアップしてきた人たち。氣質的には昔ながらのライダーそのもので、生活に占めるバイクの比重が高く、バイクとの付き合いも長い、けっこう「濃い」人が多いですよ。

同じカスタムでも、アメリカンとかTWIに乗ってるバイク系とはマインドがまったく違うから、お互いにかみ合わないようです。性能重視という点で似ているスーパースポーツ系のほうがラップしてますね。



データ提供/ロードライダー(立風書房)

クラッチ

レバー4段→5段調整 ●●●▲

メーター

切換えSW.変更 ■

フレーム

ハンドルロック両側化 ▲

FR.フラッシュャー

クリアランスランプ追加 ▲

FR.ブレーキ

キャリパー:Brenbo→MOSX64 ●●●
パッド:セミメタ→焼結パッド ○
ディスク:φ320→φ298 ●○
マスター-CYL:φ15.7→φ14 ○
レバー:4段→5段調整 ●●●▲

FR.ホイールASSY.

新作 ●○

FR.フォーク

仕様変更 ●○
セッティング変更 ○

FR.タイヤ

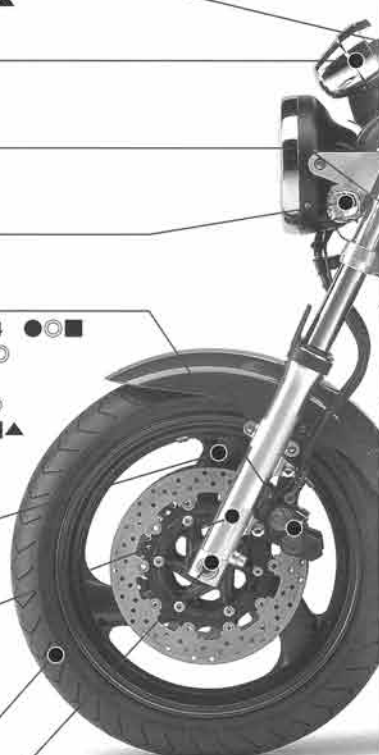
BS:NEWパターン ○

FR.ホイールシャフト

φ17→φ22 ○

エアインダクションシステム

新採用 ▲



SP展開

クチコミ、マスコミ、体験試乗で「評判の波」を巻き起す！

ヤマハでは、ニューXJR1300の登場感をまず店頭で大きく盛り上げ、さらにはお店を中心にお客さまから別のお客さまへと話題を広げていく、「評判の波」作戦を実施する。

ツールとしては、店頭ポスター、ウィンドウステッカー、ノボリ(2枚)、カウンターPOPを基本セットで用意したほか、ご購入のお客さまにプレゼントする「ニューXJRスペシャルブック」も制作。印象的なイメージ写真、詳細なパーツカットやデータを豊富に使い、開発陣のインタビュー、平忠彦さんのインプレッションなどを織り交ぜながらニューXJRの魅力をお客さまに余すところなく表現した、まさにプレミアムな逸品だ。

さらに、平さんのインプレッションと基本メンテナンス方法を映像で紹介するVTRも用意。展示車コーナーをより効果的に演出するアイテムとして、店飾ツールやスペシャルブックと合わせてご活用いただきたい。また、XJR1300の優れた走行性能は、お客さまに試乗してもらいたいこと、いっそう明確に伝わる。全国9会場の「ヤマハスポーツジャンポリー2000」、営業所単位で展開するエリア試乗会(名称は主催者によって異なる)などは絶好の機会だ。ジャンポリーのうち北海道、東京、神奈川、名古屋、大阪、中国の6会場には、平忠彦さんも来場予定。ぜひ多数のお客さまをお誘いいただきたい。

一方、店頭以外での話題喚起と来店促



インターネットのスペシャルサイト。内容は、詳細なスペックを伝えるシールームやデータファイルのほか、スペシャルブックと連動した開発ストーリー、平さんのインプレッション、さらには購入シミュレーション、伝言サービスなど多彩な構成

●XJR1300スペシャルサイト

<http://www.yamaha-motor.co.jp/mc/xjr1300/index.html>

●ヤマハ発動機販売エリアホームページ

<http://www.yymmj.co.jp/mc/spring/index.html>

XJR1300などを体験試乗できる! ヤマハスポーツジャンポリー2000 & エリア試乗会

主な試乗車は、XJR1300、ロードスター1600、DS11、DS4、マジスティ、YZF-R1/R6、V MAXなど(会場によって異なる場合があります)。また、スポーツジャンポリーのうち東京、大阪、名古屋、福岡の4会場では、スターシリーズを集めた「ヤマハスターミーティング」も併催。幅広いバイクファンに楽しんでいただける内容となっている。

エリア	内容・備考	日程/時間	場所	問い合わせ先
北海道	J・T	5月21日/10:00~16:00	ヤマハ北海道(営)	ヤマハ北海道(営)/Tel.011-641-2711
仙台	J	4月23日/10:00~16:00	ヤマハ南東北(営)	ヤマハ南東北(営)/Tel.022-236-9325
福井	A	3月18~20日/10:00~16:00	福井産業会館	ヤマハ北陸(営)/Tel.0762-48-6565
東京	J・T・S	3月19日/10:00~16:00	プリズムスクエアインボースペース1	ヤマハ東京(営)/Tel.03-5999-3200
神奈川	J・T	3月26日/10:00~16:00	大塚ロングビーチ大駐車場	ヤマハ神奈川(営)/Tel.0462-29-8680
神奈川	A	4月9日/10:00~16:00	久里浜自動車学校	ヤマハ神奈川(営)/Tel.0462-29-8680
静岡	J	3月19日/10:00~16:00	ヤマハテックニカルセンター掛川	ヤマハ静岡(営)/Tel.054-283-766
静岡	A	5月21日/10:00~15:00	ヤマハ浜岡テストコース	ヤマハ静岡(営)/Tel.054-283-7661
愛知	J・T・S	3月12日/10:00~15:00	大治自動車学校	ヤマハ名古屋(営)/Tel.052-917-1560
愛知	A	4月16日/10:00~15:00	ユタカライディングスクール	ヤマハ名古屋(営)/Tel.052-917-1560
愛知	A	4月29日/10:00~15:00	名鉄自動車専門学校	ヤマハ名古屋(営)/Tel.052-917-1560
大阪	J・T・S	4月23日/10:00~16:00	舞洲スポーツアイランド	ヤマハ北大阪(営)/Tel.06-6535-1661
兵庫	A	3月 5日/10:00~16:00	六甲アイランド六甲マリンパーク駐車場	※定員締切済
山口	J・T	4月 9日/11:00~17:00	MINEサーキット(有料・事前申込み制)	ヤマハ中国(営)/Tel.082-581-1175
山口	A	5月14日/未定	MINEサーキット	ヤマハ中国(営)/Tel.082-581-1175
福岡	J・S	4月 2日/10:00~16:00	福岡タワーイベント会場シーサイドスクエア	ヤマハ九州(営)/Tel.092-414-7411

A: エリア試乗会 J: スポーツジャンポリー T: 平忠彦氏が来場 S: スターミーティング併催
※開催数、日程、場所などは2月15日現在のもので、追加、変更になる場合があります。

XJR1300 セールスプロモーションツール

店頭ポスター



カウンターPOP



ウィンドウステッカー



店頭用XJRビデオ



ノボリ(2枚セット)

XJRスペシャルブック



あの街この店

Hello! Nice Shop

オフロードの新車販売を中心に好調なYSP貝塚さん。ただ、店内在庫にはそうした特色を出さないようにしているという

独自の販売展開の強みを生かし 主力販売車種の変革に挑戦

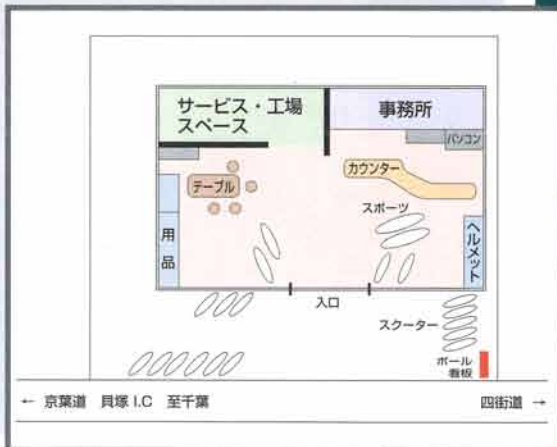


和気あいあいのショップスタッフと吉原社長。ショップ内では常に冗談が絶えない

モトクロス元ヤマハファクトリーライダー、吉原朋正さんが代表を務めるYSP貝塚さんは、ライディングテクニックや、メカに関してはもちろんのこと、バイクのことであれば、何でも相談に乗ってくれるフレンドリーさが魅力のショップ。「いつもお客さまが笑っている」店づくりを目標に、月に1度は必ずツーリングイベントを開催する高販力店である。

YSP貝塚 千葉市若葉区貝塚町 吉原朋正社長

- 略歴** 創業14年、YSPとなって今年で10年目。建坪20坪の初代店舗から現在の店舗位置へ移転したのが約7年前。つい最近までは、近くにプレハブの工場を所有。手狭になったのを機に、支店及び第2工場のスペースとして“トモレーシング・サービス”を開設している。
- 立地** 京葉道路貝塚インターチェンジより、車で5分の距離。千葉市内までのバイパス道も完成し、ますます便利に。周辺地域はJR千葉駅と千城台団地を結ぶ千葉都市モノレールを中心に、千葉都心まで1時間弱のベッドタウンとして栄えている。
- 商圏** 千葉県6区の中で最も面積の広い若葉区をカバー。京葉道路を境にして、若葉区南北の約5万6千世帯の商圏を中心に展開。スクーターをメインに、スポーツ車までの幅広いユーザーターゲット層の獲得をめざす。
- 客層** 総体的には昔からの常連顧客が中心となるが、年齢層はそれほど高くない。近隣に2つの大学があり、若者層では学生が中心。中高年層を中心とするスクーター販売の方も好調で、通勤用途の中高年層や主婦層の比率も高い。
- 販売** これまでオフロード車中心だった販売形態及びノウハウを、オンロード車の販売へも生かし、主力ジャンルを絞らずに販売力を増強。スクーターとスポーツ車の販売割合は、ほぼ7:3の割合で推移。常連さんが2台目を購入するケースも珍しくない。



店舗

常に新鮮さを保つ模様替え 店舗横のスペースで試乗も

YSP貝塚さんは、新しく完成したパイパス道を利用すれば、千葉駅から僅か10分ほどの距離にある。しかし、いくら立地条件に優れた店舗とはいえ、それだけでは集客効果は望めない。お客さまに対して、常に「新鮮さ」を感じてもらうことを念頭に置いて店舗づくりに取り組んでいる。ショールーム内は常に整理整頓され、模様替えも頻繁だ。

「ショールームの模様替えをするペースは早いですね。だから、時々しか顔を見せないお客さんは、いつも驚いています。これはお客さんだけでなく、自分たちスタッフにとっても、新鮮な気持ちを保てるという効果を期待して



店舗脇の通路は、初心者の指導や、試乗スペースに活用されている

ショールーム内の模様替えは、意識して頻繁に行うようにしている。お客さまにも、スタッフの側にも、つねに新鮮な感覚を持ってほしいからだという

販売戦略

オフロード車中心の販売から スポーツ車を主力販売車種へ

吉原社長は、オフロードスポーツ普及のために「ファーストステップオフロードスクール」の講師も務めている。そのため、これまではどうしても吉原社長のキャラクターが先行してしまい、オフロード車が販売の主力だった。しかし、これからはそうした傾向を見直して幅広い販売車種を狙っていきたくと話す。

「オンロード向けイベントなどを以前より積極的に行ない、店内在庫も意識してオンロード中心に切り換えています」

スポーツ車に興味を持っていただくお客さまを常連さんのクチコミで紹介されるケースなども増えている。

また、顧客層の割合でみた場合、特に学生層が多いことが特徴。店舗の近隣には、東京情報大学および千葉大学が位置しているため、春先の新入学の

のアクションなんです」

さらには、広大な敷地スペースの利用にも吉原社長のアイデアが生かされている。180坪の敷地の一部となる店舗脇の通路をお客さまの試乗スペースとして活用しているのだ。

「普通、バイク屋さんの敷地内で、試乗ができることなくって、滅多にないですよ。だけれどウチでは、店舗脇の通路を使って試し乗りができてしまうんです」

スクーターを初めて購入したお客さまや、免許取りたてで自信のないお客さまなどには、実に嬉しいサービスと言える。



「YSPだからこそ、ヤマハのヘルメットシリーズを意欲して取り扱う配慮が必要」と吉原社長



技術力には絶対的な自信を持つYSP貝塚。千葉県警指定の認証工場として地域の信頼を得ている。「技術力を持つことは必要最低限のこと」と吉原社長

「朝夕の渋滞を嫌う人がスクーターへ切り替えたいから。維持費も安くすみますから。軽四輪車か、スクーターか、スクーターが欲しい時に、スクーターを選ぶ方は、自分の使い方を熟考された賢い方だと思えます」

時期には大学近郊へチラシを配布するなど、積極的に大学生獲得に努め、徐々にスポーツ車の割合が増加しつつある。

スクーター販売に関しては、若いお客さまに限らず、近頃増加している通勤用途が目的の中高年齢層にも注力。



店舗敷地と道路の境目には、ドラム缶を利用した鉢植えを置く

サービス

新車販売をメインに ヤマハの良さを強調

最近、YSP貝塚さんを訪れるお客さまには、中古車目当ての人も少なくない。

「ウチとしては、後々のことを考えて新車の方が結局は得になる、ときちんと説明するんですが、ただ安ければ良いというお客さまが増えているような気がします」

特に、近隣の大量量販店の安売り競争による影響からか、スクーターについてはその傾向が顕著だという。「他店と比べても、ウチの場合は修理に持ち込まれてくる車両が多い方なので、基本的に新車販売をメインに据えています。YSPとして、これからもヤマハのバイクの良さを強調してお客さまとお付き合いしていきたいですし、ヤマハのバイクを買って下さったからこそできる、サービスを提供していきたいと思っています」



ポリシー

遊びを提供できる店舗を通じ 常連さんを増やしたい



今後はオフロードにこだわらず、ドラッグスターなどのアメリカンモデルの販売にも力を入れていきたいと考えている吉原社長。新たな顧客層の開拓が望まれる

吉原社長は、昨年まで千葉市の教育委員会の講師を務め、バイクに関わる事柄について講演活動も行っていた。

「無料の講演会なんですけど、講演を聞きに来る人の殆どが、遊びを提供してくれるようなお店でバイクを購入してない方、つまり価格だけでショップを選ぶような人たちなんです。ある程度、その人たちのバイクの乗り方や車種までが予想できてしまいました」

講義をしても、そうした背景が分かかってしまうだけに、とても気の毒でやりきれない気持ちを持ったという吉原社長。そうした経験からも、お客さまとの



昨年のオフ・ツーリングのワンシーン。毎回、参加希望者が殺到する

イベント

いつでも気軽に参加できる 月に1度のツーリングイベント

YSP貝塚では、オフロード車中心の「オフ・ツーリング」と、オンロード車中心の「オン・ツーリング」を毎月交互に開催している。販売車種の偏りを極力取り払いたいと考えて始めたイベントだ。

「月に1度のイベントの他にも、もう10年以上続いているんですが、5月の連休には毎年2泊3日の日程で群馬の国民宿舎を借りた恒例のツーリングイベントを開催しています」

「継続してイベントを続けていることで、お客さまが、たとえ、何らかの事情でバイクに乗れなくなってしまうも、いつでも気軽に帰ってこれる場を提供していきたいんです」

また、「トモカップ」と題した独自のレースを企画運営。逆風といわれるオフロードスポーツの振興にも尽力している。



吉原社長は二輪専門誌などでも活躍。約10年間、継続して雑誌のコーナーを担当していたこともある。単行本も発行され書店にも並んでいる

付き合いを重視して、できるだけ「常連さん」と呼べるお客さまを増やしていきたいと話す。

「口が悪くても付き合える人っているじゃないですか、ウチの常連のお客さんにはそういう方が多いですね」

◆担当セールスから◆

店舗の特色が明確で お客さまの信頼も厚いショップ

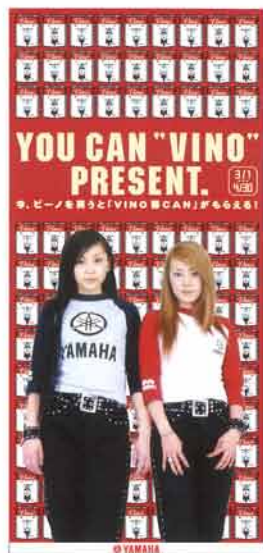
千葉営業所 販売2課 宮路憲昭さん



これほど、お客さまを喜ばせることに長けているお店は他には見当たらないと思います。毎月のイベントを通じ、遊びの要素を意識したなかで、お客さまの興味を引きつけていくことを吉原社長ご自身でだいた意識なされているようです。それゆえに、お客さまからの信頼も高いですね。店舗の特色がハッキリとしているだけに、やりたいこともきちんと的を絞って実践することができているんです。スポーツ車やアメリカンなどの販売についてもオフロード車と同等に積極的ですし、徐々にスポーツ車拡大の傾向が表れています。それと店舗立地も、バイパス道ができてからは、千葉駅まで一本で結ばれて非常に便利な場所になりました。これからの集客力にも特に期待が持てます。そうした意味でも、これから春先に向けて店頭認知度を高める作業を重点的に行っていきたいと思っています。



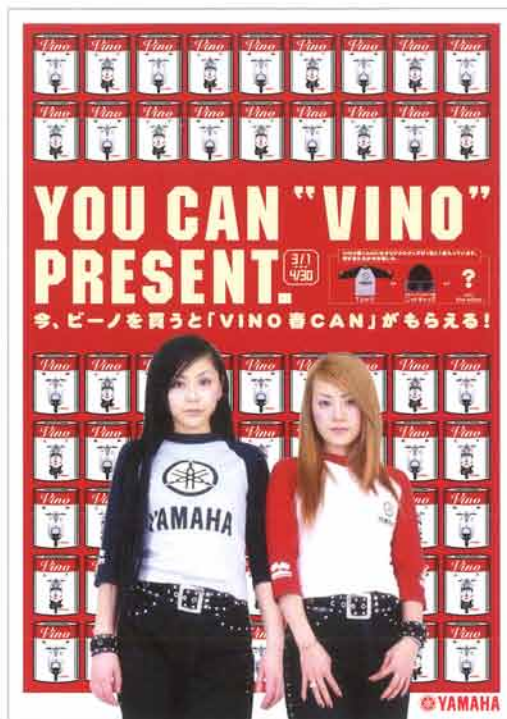
雑誌広告



ノボリ (600×1300mm)



ハンドルPOP (636×220mm)



店頭用ポスター (B2サイズ)



横断幕 (600×2700mm) ※オプション

ナニが入っているかはヒ・ミ・ツ。 あげてウレシイ、開けて楽しい 「VINO春CAN」で売れしい悲鳴?!



思えば、初めて「PUFFY Tシャツ」をプレゼントしたのが3年前、1997年の春でした。そこからVINO&PUFFYは一気に大ブレイク。押しも押されぬ人気モノに成長したのです。そこでニューミレニアムイヤーの今年、私たちVINO&PUFFYからのプレゼントもグレードアップ。何が入っているかは開けてからの楽しみ、「VINO春CAN」を用意しました! さあさ、みなさん今がチャンスだよ〜。

3月1日から展開する「YOU CAN「VINO」PRESENT」キャンペーン。その集客効果をいっそう高めるために、数々の告知ツールを用意しました。目に飛び込む赤をバックに、PUFFYのふたりが「YOU CAN「VINO」PRESENT」を呼びかける音声チップ付きハンドルPOP、ポスター、ノボリ、横断幕(オプション)。さらにはトボけたムードの雑誌広告、人気FMのラジオCM(本誌5ページ参照)。春のスクーター商戦に話題と活気を添えて、大きな成果を獲得ください。

