

from **YAMAHA**

Road Star/YB50/V50シリーズ



ライトグリニッシュグレイメタリック6/ブラック2(シルバー/ブラック)

from
YAMAHA
NEW
MODELS



**OHV 1.6ℓの超弩級クルーザー
深味のある新色で登場**

空冷OHV 1.6ℓエンジンの奏でる鼓動感、堂々とした迫力ある外観。量産モデルとしては世界最大のエモーションナルクルーザー「ロードスター」が、シルバー/ブラックのツートーンと味わい深いパール、2つのニューカラーで新登場します。

《主な特徴》

●ニューカラーは2バリエーション

2000年モデルはカラーリングを一新。シルバーとブラックのツートーンに塗り分けたライトグリニッシュグレイメタリック6/ブラック2、重厚な味わいのパール(ダークグレイッシュパープルメタリック1)の2色をラインナップしている。

●上質で鼓動感豊かな1.6ℓ OHVエンジン

専用設計の1.6ℓ空冷OHV・V型2気筒エンジンをリジッドに搭載。20kgのヘビーウェイトクランク、48度不等間隔爆発によって変動する最大12.9kgf-mのトルクがもたらす豊かな鼓動感が楽しめる。また、4バルブシステムやペントルーフ型燃焼室、ツインプラグ、スロットルポジションセンサー&加速ポンプ装備の大口径BSR40キャブレターなどの採用で、優れた吸排気効率と燃焼効率を実現。さらにメッキシリンダー&鍛造ピストンを組み合わせ、ピストンの往復運動による慣性重量を大きく低減。余分なノイズを抑えるとともに、高回転域に至るスムーズな伸びを実現している。

●威風堂々のスタイリング

三角形フレーム、リジッド風のリアまわり、低く前後に長いエンジンによる1,685mmのロングホイールベースとローダウンフォルムが、重厚なスタイリングを実現。さらに堂々たるライディングフォームと確かな操縦性を追求し、幅980mmのワイドなハンドルバーや厚みのある座面のサドルタイプシート、足もとの自由度が高い幅広フットボードなどを採用している。

●快適性とスポーツ性を両立した足回り

インナーチューブ径43mmの高剛性フロントフォークと、エンジン下で水平にマウントしたリンク式のリアモノクロスサスペンションを装備。低重心、高剛性の車体とあいまって優れた走行安定性と快適な乗り心地、スポーティな操縦性を獲得している。

●フラッグシップにふさわしい上質な装備

- ★溶接部を内側に追い込むヒドゥンフランジ手法による滑らかな丸みのフェイタルタンク
- ★デジタルディスプレイとインジケーターを内蔵した電気式タンクオンメーター
- ★ハンドルロックとシートオープナー機能を備えたイグニッションスイッチ
- ★車体随所のクロームメッキパーツ、などを採用。

ヤマハ

XV1600 RoadStar

4月5日 新発売

¥1,290,000

カラー：2タイプ

XV1600 RoadStar

ダークグレイッシュパープルメタリック1(パール)



TW200をワイルドに仕上げる Badoo Heavy Dutyシリーズ新発売

個性的なドレスアップを楽しむベアスマシンとして、なお爆発的なベストセラーを続けているTW200。いまやすっかりストリートファッションと同化し、その熱烈な愛好者である“ティーダー”たちには、TWがもともとオフロードバイクだということさえ新鮮な驚きかもしれません。この「Badoo Heavy Duty」シリーズは、その優れたオフロード走破性とタフなイメージに着目し、いっそうワイルドさを強調するキットパーツ。忘れかけていたTW本来の魅力に回帰し、新たな個性を創造するアイテムとして、ぜひお客さまにご案内ください。

Bagoo

デュアルヘッドライトキット
(Q5K-YSG-014-052)

¥29,800

四輪バギーさながらのライトガードを備える。

※2000年モデル以降対応

※専用ステアでボルトオン装着

Bagoo

アンダーガードセット
(Q5K-YSG-014-049)

¥5,900

ツヤ消しブラック塗装の大型ガード。

※専用ステアでボルトオン装着

Bagoo

ハンドル&ガードセット
(Q5K-YSG-014-050)

¥5,900

ツヤ消しブラック塗装の大型ガード。

※スロットルチューブエンドの穴拡大加工が必要

※オープンエンドグリップ付属



Bagoo

迷彩外装キット
(Q5K-YSG-014-053)

¥59,800

フェイタルタンク、カバー類、シートASSYの6

点セット。

※ボルトオン装着

Bagoo

クラッチレバーストップセット
(Q5K-YSG-014-051)

¥1,200

クラッチレバーを握った状態でキープできる。

※取り付け容易

Bagoo

エレクトリックソケットキット
(Q5K-YSG-014-054)

¥3,900

二輪、四輪専用の市販電装品が使える電源

キット。

※3m延長コードのシガーライター型ソケット付き

取り扱い：株式会社ワイズギア ☎053-457-3201

※ここで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。

《主な特徴》

- 静粛性、経済性に優れたエンジン**
新たに搭載した4サイクルエンジンは、二輪車排出ガス・騒音規制をクリア。低燃費で、経済性にも優れている。
- フレーム強化で操縦性、安定性を向上**
車体は、さらにフレーム強度をアップ。粘り強い4ストロークエンジンと相まって、優れた操縦性、走行安定性を実現している。
- 操作性に優れた4速リターン式ミッション**
4速リターン方式のトランスミッションを新採用。適切なギアをスムーズなチェンジ操作で選択できる。
- コントロールしやすいブレーキシステム**
前後ブレーキのドラム径を130mmにサイズアップ。いっそうコントロールしやすく滑らかなブレーキ操作を実現している。
- 安全性に配慮した各種装備**
★明るい12V・35W/36.5Wのハロゲンヘッドライト
★サイドスタンドの格納忘れを防ぐイグニッションカットオフシステム
★プロテクターマフラーなど、安全面にも配慮した装備を採用している。

ヤマハビジネス

YB50

3月21日 新発売

¥184,000

カラー：1タイプ



ヤマハブラック

実用性、信頼性の高い車体と軽快な走行性でさまざまな業務需要に応えてきたYB50が、新たに4ストロークエンジンを搭載。粘り強いパワーと経済性の向上をはかるとともに、ブレーキやフレームの強化で「走る・曲がる・止まる」の基本性能をいっそう高めて生まれ変わりました。

クリーンで静かでエコノミー
4サイクルのYB50、新登場

V50/モスグリーン



ヤマハビジネス

メイト V50/V50D

ニュースメイト V50N

4月3日 新発売

¥160,000 (V50)

¥175,000 (V50D)

¥180,000 (V50N)

カラー：4タイプ (V50:1、V50D:2、V50N:1)

定番ビジネスモデルとして幅広い業務に活躍しているメイト、ニュースメイトのV50シリーズが機能、操作性を向上し、環境にも優しくなつて新登場します。

機能性、経済性、操安性、静粛性
すべてに優れた新V50シリーズ

《主な特徴》

- 力強く静かでクリーンなエンジン**
V50シリーズ共通の2ストロークエンジンは、酸化触媒「キャタリストチューブ」を新採用。低燃費で、しかも二輪車排出ガス・騒音規制をクリアした、環境に優しい仕様となっている。
- ハロゲンバルブ採用の新型ヘッドライト(V50/V50D)**
ヘッドライトに明るい12V・40W/40Wのハロゲンバルブを新採用。また、ライト形状をシンプルな丸型とすることで、照射角度をさらに拡大している。
- 制動性を高めたブレーキシステム**
前後ブレーキのドラム径を130mmにサイズアップし、制動時のコントロール性と制動力を高めている。
- 便利なプッシュキャンセルウィンカー**
ウィンカー停止がワンタッチで行なえる、プッシュキャンセルスイッチを新採用。
- 視認性に優れたメーターパネル**
燃料計を装備したメーターパネルは、コンパクトで視認性に優れたニューデザイン。
- 新聞配達専用の仕様、装備類(V50N)**
★横幅480mm、奥行260mm、深さ250mmの大型フロントバスケット(横幅、奥行は開口部のサイズ)。
★積載しやすいフラットな形状で、新聞の2列積みも可能な大型リアキャリア。
★フロントバスケット前方のヘッドライトは、明るい12V・30W/30Wキセノンバルブ採用。
★夜間の荷物出し入れに便利な、フロントバスケット上部の手元灯。
★フロントウィンカーは、荷物積載時でも視認性のよいキャリア部に設置。

V50D/ライトグリーン/シググレタリック6

V50D/カメラグリーン

V50N/サムソンプルー

News Mate V50N

2000レースシーズン開幕! 栄光をめざして疾駆する ヤマハファクトリーマシン

ひと足早く開幕したAMAスーパークロスに続いて、いよいよロードレースやモトクロスの世界選手権、全日本選手権も3月から一斉にスタート! 各地で熱く激しい戦いが展開されています。

そのなかで、国内外7つのカテゴリーに18名のファクトリーライダーを送り込むヤマハは、最先端のテクノロジーを織り込んだファクトリーマシンを用意。すべてのタイトル奪取に照準を合わせています。ぜひ、ヤマハチームの活躍にご期待ください。

ヤマハロードレーサー

YZR500

信頼性の高い'99モデルをベースに、出力特性向上、過渡特性向上などを中心とした改良により、さらなる戦闘力向上をはかった。

●エンジン関連

水冷・2サイクル・YPPVS装備のV型4気筒エンジン搭載。シリンダー、シリンダーヘッド、エキゾーストパイプ諸元、エンジンマネージメントシステムなどを見直し、加速性能と最高速性能を向上させた。

●車体関連

軽量・高剛性のアルミデルタボックスフレーム採用。車体ディメンションやジオメトリーの見直し、前後分布荷重の最適化などにより、優れた旋回性能、ハンドリング特性を実現。また、カウリング形状の細部の見直しで、空力特性の向上による最高速度アップをはかった。



ヤマハロードレーサー

YZR250

'99モデルの基本コンポーネントを継承しつつ、エンジン性能、ハンドリング性能を中心とした特性改善により、戦闘力を向上させた。

●エンジン関連

YPPVS装備の水冷・2サイクル・V型2気筒エンジン搭載。吸気、排気効率の向上、ロス馬力の低減、エンジンマネージメントシステムの熟成、耐久性向上、軽量化などにより、最高出力向上と過渡特性の向上をはかった。

●車体関連

アルミデルタボックスフレーム採用。前後サスペンションの熟成による前後荷重の最適化、カウリング形状の変更、軽量化などでハンドリング性能をアップさせた。



ヤマハロードレーサー

YZF-R7

市販スーパースポーツ「YZF-R7」がベースモデル。優れたハンドリング特性、過渡特性が特徴。

●エンジン関連

4サイクル・水冷・DOHC・5バルブの前傾並列4気筒エンジン搭載。空気吸入量の増大、吸排気系の最適化、最高回転数の向上、ロス馬力低減などにより、中速域からトップエンドでの性能をアップさせた。

●車体関連

YZR500の技術をフィードバックしたアルミデルタボックスIIフレーム、ロングリアアームなどの特徴を最大限に引き出すようセッティングを熟成。旋回性、コーナ―脱出時でのトラクション性能も向上させた。



ヤマハモトクロッサー

YZ426F

市販モトクロッサーの「YZ426F」をベースに、各シリーズのレギュレーションに沿ったモディファイで戦闘力をアップさせている。

●エンジン関連

軽量小型の4ストローク・5バルブ・DOHCエンジン搭載。吸気排気効率向上、燃焼効率向上、ロス馬力低減などで、2ストローク250ccマシンと同等以上の戦闘力を狙った。

●車体関連

軽量高剛性セミダブルクレードルフレーム(世界選手権仕様はアルミ製)採用。出力特性向上に伴うジオメトリーの最適化や車体剛性バランスの見直しなどで、優れた走破性と駆動力を引き出す。



ヤマハ発動機がトヨタ自動車と業務提携 ヤマハグループとトヨタは資本提携

3月6日、ヤマハ発動機株式会社とトヨタ自動車株式会社は、①車両用エンジンの開発・製造事業、②モータースポーツ事業、③マリン事業の分野において業務提携を強化することに合意したと発表しました。

両社は67年発売の「トヨタ2000GT」を共同開発して以来、高性能エンジンや周辺機器の開発・生産など幅広い事業分野で密接な関係を築いています。今回の業務提携は、お互いの経営の自主性を尊重しながら、その協力関係をさらに深め、いっそうの事業成長に役立てることが目的です。具体的な提携内容は、噂に高いトヨタのF1参戦などを含めてまだ明らかにはされておらず、今後具体的に検討される予定になっています。

また今回、ヤマハ発動機とヤマハ株式会社、トヨタ自動車の3社が資本提携を行なうことも発表されました。トヨタがヤマハ発動機の株式総数の5%にあたる1250万株を、ヤマハから取得。これにより、トヨタはヤ

マハ発動機にとって第2位の出資会社となります。また、ヤマハ発動機とヤマハがそれぞれトヨタの株式50万株を市場から取得し、ヤマハグループ合計で100万株を保有することとなります。



多数の報道陣が詰めかけた発表の席には、ヤマハ発動機・長谷川社長(中央)、トヨタ・張社長(右)、ヤマハ・石村社長などトップが顔をそろえた

バイクの高速道路2人乗りは安全面で1人乗りと差はない

昨今、バイクの利便性を広げる「高速道路2人乗り」認可の是非に注目が寄せられています。日本自動車工業会では昨年11月に模擬体験調査を実施し、結果を政府・行政改革委員会に提出。その内容がどのように公表されました。

同資料によると、①ダミー人形を使った2人乗りの走行実験では1人乗りと比べて安全性にほとんど差がない、②一般道路で行なった実際の2人乗り調査では、同乗者への責任感から1人乗り以上に安全確保の配慮が生じるとし、高速道路でもむしろ2人乗りの方が安全確保効果が高いと結論。あらためて、早期の規制解除を強く求めています。

'99年の年間交通死亡事故 自動二輪は減少、原付が増加

警察庁のまとめによると、昨年12月末までの1年間、交通事故で亡くなった人の数は9005人。前年よりも206人の減少となりました。そのなかで、二輪車全体も1516人と116人の大幅な減少。需要低下などで乗車機会が減っているとはいえ、安全への配慮が着実に浸透しつつあるといえるでしょう。ところが、もう少しカテゴリーや年齢別に見ていくと、いくつか気になる点も出てきます。まず自動二輪では、16・24歳の若者層が前年比22.1%減少しているものの、30・39歳で15%増加していること。最近、需要の中心を成している層だけに、今後十分な取り組みが必要といえます。

「Jリーグ、アジアの連覇めざすジュビロ まずゼロックススーパーカップを獲得！」

昨年、アジアチャンピオンとJリーグ年間チャンピオンに輝いたヤマハF.Cジュビロ磐田。今年にはハジメフスキー新監督のもと、フォーメーションや戦術の変更にチャレンジし、さらなる飛躍をめざしています。

まず2月、チームを練り上げる間もなくアジアクラブ選手権・準々決勝(鹿児島)に臨んだジュビロですが、デフエンディングチャンピオンらしく3試合を無失点全勝で突破。順調に準決勝へ駒を進めました。さらに3月4日、天皇杯の勝者・名古屋グランパスと対戦し

た「ゼロックススーパーカップ」では、後半に先制点を奪われたものの、コンバートされたリベロの福西が鮮やかに同点シュート。そのままPK戦にもつれ込み、3人をシャットアウトしたゴールキーパー尾崎の活躍でジュビロが制しています。

3月11日からはJリーグも開幕。いきなりレイソルに苦杯(Vゴール)を喫してしまいましたが、その後グランパス、マリノスなど強敵との対戦が続いています。集中力を切らさず、リーグ連覇に期待したいものです。



新リベロの福西(前列・右端)が今季のキーマン

試乗申込みを待つお客さまがズラリと行列を作った



「目当てのバイクを試乗できたし、肩ひじ張らない雰囲気良かった」「もっとこんなイベントの情報が欲しい」という声があちこちで聞かれました。これから5月までジャンボリーやスターミーティング、さらには地区ごとのエリア試乗会が続々と開催されますので、ぜひ幅広く、たくさんのお客さまをお誘いいただき、二輪需要の活性化にお役立てください(イベントの様子は次号でも詳しく掲載します)。

スポーツバイクの春到来を告げるイベント「ヤマハスポーツジャンボリー2000」が、全国9会場で開催中です。その春一番を飾ったのは、3月12日の名古屋会場。前日の雨でお客さまの足が心配されましたが、当日は朝早くから熱心なライダーたちが多数詰めかけ、試乗会を予定の10時

大盛況!名古屋を皮切りにスタート 「ヤマハスポーツジャンボリー2000」



名古屋など6カ所のジャンボリー会場には、平忠彦さんもゲストで登場



スターミーティングには、US仕様やワイズギア製、デイトナ製のカスタムマシンも展示され、お客さまの注目を集めた

り30分繰り上げてスタートさせるほど。しかも、時間を追うことに来場者は増すばかりで、終了時間を1時間もオーバーする賑わいでした。

また、この名古屋をはじめ東京、大阪、福岡の4会場ではアメリカンライダーのブレイクタイムとして「ヤマハスターミーティング」が併催され、カスタムマシンの展示やコピー、ドーナツのサービスを実施。のんびりくつろぎながら試乗、ゲームアトラクションなどに興じる姿も数多く見られました。

2000年春のスポーツモデルイベント日程

A: エリア試乗会 J: スポーツジャンボリー T: 平忠彦氏が来場 S: スターミーティング併催

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
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	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	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	ヤマハ大阪(営)/Tel.06-6535-1661
山口	J・T	4月9日/11:00~17:00	MINEサーキット(有料・事前申込制)	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

※主な試乗車は、XJR1300、ロードスター1600、DS11、DS4、マジエスティ、YZF-R1/R6、V MAX など(会場によって異なる場合があります)

※日程、場所などは3月15日現在のものです。追加、変更になる場合があります。



主要商品のプレミアムキャンペーンや試乗会の詳細情報などを掲載

<http://www.yymmj.co.jp/mc/00spring/>

ヤマハ発動機販売では、各地の試乗会と連動しながら、XJR1300、マジエスティ、ビーノについての販促キャンペーンも同時開催中です。インターネットのホームページに最新情報を詳しく掲載していますので、お客さまに広くご案内いただくなど、積極的にご利用ください。

主要商品、地域ごとの販促情報は「春のキャンペーン情報」サイトで

フリーライダーGO・30歳の挑戦!

大型二輪教習体験記

ひと頃の猛烈なブームは鎮静化したが、教習所で大型免許が取得できるようになって、ビッグバイクは今後も大きな需要を見込める市場として定着しつつある。

そうしたなか、30歳・既婚・2人の子持ちという典型的な二輪需要ミッドゾーンに身を置くヤマハニュース制作スタッフGOも、このたびめでたく大型ライダーの仲間入りを果たした。これは、いちライダーに戻った彼の、大型二輪免許教習レポートである。

フリーランスというのは、(お金とはかく)時間の融通をつけやすいのが利点。ずっと憧れていたけれど、時間もお金もなく、諦めていた大型二輪免許への思い——ふと「あ、ビッグバイク……」と思ってしまったらもう止まらない。気付いたら教習所で申し込みをしていた。

時間があるとはいえ、一応は仕事を抱えながらの免許取得。イッパツ狙いで試験場に通うだけの余裕はない。教習所という道がなければ、再び諦めていただろう。

とはいえ、すでに30歳。この年で若者の溜まり場であろう教習所に足を踏み入れるのは、何だか気恥ずかしい。どうしよう、とウダウダ悩んだが、我が家の大蔵省からも渋々ながらGOサインが出たようなので、このチャンス逃さじ! と思いついて教習所に飛び込んだ。

所内には案の定、制服を着た高校生だらけ。男女とも、いわゆる茶髪やら gangsloやらが闊歩している。やっぱり若い彼らに混じって教習を受けるのはカッコ悪いなあ……。

が、それは杞憂であった。彼ら若者のほとんどは四輪免許取得狙いだったのだ。僕が通った埼玉県の某教習所は二輪館が別棟で、こちらには制服ニキビ面の高校生など一人もおらず、ずいぶん年齢層が高い。四輪館のキャビキャビした雰囲気とは違って変わり、実にシブい。入所日に見た限りでは、20代前半が1人、あと6名ほどの中では僕が一番若そうで、逆に肩身が狭いほどだ。

10代の二輪免許取得数が激減していることは、データ上では分かっていた。少子化の影響が大きく謳われているが、僕が見た限りでは単に絶対数が減っただけでもなさそう。その証拠に、四輪免許はウラ若き高校生で賑わっている。僕が高校生の頃は、ひとまずバイクで交通デビューをし、18になったら四輪免許、という図式が、バイク好きならずとも一般的な道筋だった。今はずいぶん様子が違う。一足飛びに四輪から、が当たり前のようのだ。

そしてオジサンに囲まれて、教習が始まった——。

第
一
回

オジサンに囲まれる、の巻



圧倒的な強さでチャンピオンロードを疾走するマクグラス(中央)と、進境著しいピーマン(右)

YZ250MがAMA・SXを席卷！ シリーズ前半8戦全勝でターン

今シーズン、開幕戦2連勝を飾ったチャバラルヤマハの「マクグラス」。しかし第3戦、第4戦、同じYZ250Mに乗るヤマハUSAのD・ピーマンが優勝し、チャンピオンロードに待ったをかけます。

ところが、マクグラスの勢いは止まるどころか、さらに増すばかり。第5戦で再び表彰台の真ん中を奪い返すと、圧倒的なス

ピードで4連勝。あつという間に6勝を積み上げて、全16戦のシリーズ前半を折り返しました。またピーマンも、マクグラスにはおよばないながらもしっかり食いついて、3度のワンツーフィニッシュを達成。ランキング2位の座を堅持しています。果たして、YZパワーの連勝記録はどこまで伸びるのか。後半戦の活躍にご期待ください。

ヤマハがスコルパ&成田匠とジョイント 全日本トライアルに7年ぶりの復帰！



HAZARD BREAKERSというチームで参戦する成田。開幕戦では1500人の観衆を集めた

全日本MXで小池田が開幕V！ 初登場のYZ426Fも手応えあり

3月12日、全日本選手権モトクロスシリーズが沖繩で開幕。国際A級250クラスに3人のファクトリーライダーを送り込むヤマハは、YZ250Mに乗る小池田猛が第1ヒートで4位、第2ヒートでは見事優勝を飾り、総合トップで初戦を終えました。

当地初開催ながら、あいにくのマイコンディションとなったこの大会。スタックするマシンが続出し、初投入の4ストロークマシンYZ426Fに乗る大河原功次、田島久も混乱のなかから抜け出せず、第2ヒートの9位(田島)が最高順位となりました。

しかしラップタイムでは、上位の2ストローク勢に劣らない速さを見せ、「自分のミスで成績が残せなかった。内容は悪くないので、次こそ結果を出したい」(大河原)、「今後優勝を狙えるチャンスは十分ある」(田島)と自信のコメント。スタッフの表情も明るく、確かな手応えを全員が感じているだけに、第2戦・中国大会(4月2日)が楽しみで

93年、バスカル・クトウリエのライディングでチャンピオンを獲得して以来、7年ぶりにヤマハが全日本トライアルに帰ってきました。

ファクトリー体制ではありませんが、世界経験豊富な成田匠をサポートし、マシンはスコルパ(フランス)の車体にTY250Zのエンジンを搭載する「TYS00」という斬新な組み合わせ。ニューマシンTYS00の登場は第2戦の関東・新潟大会(5月7日)になる予定ですが、成田はひと足早く3月5日の開幕戦(熊本)にTY250Zで出場し、9位入賞を果たしています。

数々のレース実績もさることながら、人気テレビ番組「仮面ライダークウガ」でバイクアクションを担当し、話題性豊富な成田。そして、スコルパとのジョイントで新境地を開くヤマハ。意外に大きな注目を集めるチームかも…?



開幕戦で優勝を飾り、好スタートを切った小池田&YZ250M(中央)

国軽二輪登録上位
DECEMBER

JANUARY

CLOSE UP NEWS



才色兼備のオールマイティセダン

NEW MAJESTY

第二波到来の予感！

昨年10月、ビッグスクーターの定番ロングセラー「マジスティ」が初めてオールニューのモデルチェンジを果たした。1200台もの予約で迎えられた衝撃的なデビューを第一波とすればこれから春、夏の本格的なバイクシーズンに向けて動き出すのは新しい国内二輪トレンドの主流を形づくる第二波だ。しっかり市場を見直して、「マジスティ」再プッシュを仕掛けよう！



冬の間も需要は堅調

新発売に先立ち、ヤマハと販売店のみなさんが息を合わせて集中的な先行予約活動を展開したおかげで、ニューマジスティは導入当初1200台もの購入予約を獲得。10月15日から11月末までの1カ月半で1700台弱の実売を記録した。

しかもその勢いは12月、1月の冬場でさえ衰えず、コンスタントに月間500台以上の販売をキープ。1月末までの累計販売台数は2600台以上に上っている。モデルチェンジを控えたTW200が在庫調整に入ったとはいえ、軽二輪クラスで4カ月トップを守っているのは心強い限り。

2月、3月の予測でも好調は変わらず、春以降の需要期は再び上昇気流に乗りそうな気配だ。





実用需要が底支え

10月という冬に向かう時期にデビューしながら、それ以降、さほど販売台数を落とさず、引いたのは、原付二種と同じように通勤を中心とした実用志向の需要が高いからだといえる。もちろんこれは他社モデルを含むビッグスクーター全体の傾向だが、特にニューマジスティの場合、ユーザー調査で7割近くが「通勤・通学」と答えていることから裏付けられている。

ただ注意しなければならないのは、これらのユーザーデータが通年ではなく、あくまで導入から4カ月ほどの間のものであるということ。これから夏にかけては、もう少しレジャーよりの傾向に変わる可能性が高いと思われる。

購入者層の変化と新規需要増加の意味

同じくニューマジスティのユーザー調査で特徴的なことは、あと2点ある。ひとつは新規需要が大きく伸びたこと。従来モデルがリターンを含めて3割だったのに対し、ニューマジスティはリター

ンを含まずに4割弱を占めている。もうひとつは購入者の若返り。20代、30代が7割弱の最大ボリュームゾーンを形成しており、平均年齢は42歳から36・5歳に下がっている。

つまり、ビッグスクーターの登場で見直されたつあつた二輪でのコミューティングが、いつそう加速しはじめたと見ることができよう。

とはいえ、これも導入の時期などを少し割り引いて考えなければならぬ。比較的若い人たちがほど新しいものに気をそそれやすいし、東京モーターショー以後は他メーカーのニューモデル投入も十分予想できた。

ニューマジスティ発売当時、ヤマハや販売店さんが代替促進にもつとも力を入れたにも関わらず新規購入が目立ったのは、代替見込みのユーザーが様子見したからかもしれない。

新しいライバル車との競合で代替ユーザーが動き出す？

そうなるか気になるのは、先ごろ発表されたホンダの「フォルツァ」。昨年の東京モーターショーにNSS250という名前で出展されていたモデルだ。スズキのスカイウエーブも成熟され、いよいよ各社ビッグスクーターの2000年モデルが出るころになる。

つまり、代替見込みユーザーが本格的に動き出すのは、まさにこれからだ。しつかりセールス

ポイントを把握し直し、さらには試乗車をうまく活用して、まず代替えリストのお客さまをもう一度確実にフォローしていただきたい。

オールマイティな性能、機能とデザイン、カスタム性の高さ

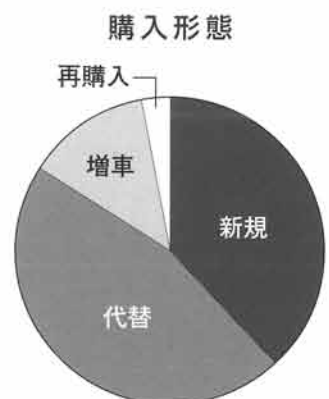
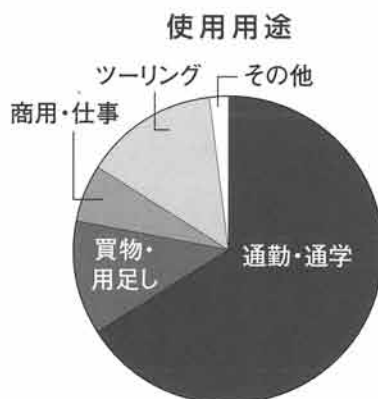
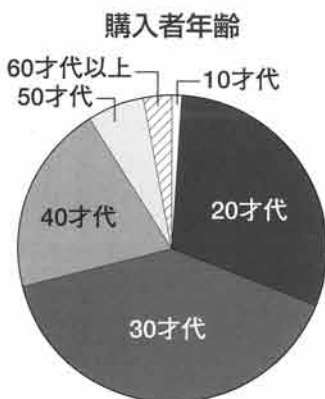
では、すでにニューマジスティを購入したお客さまは、その商品性をどう評価しているのだろうか。

今回、9人のお客さまに話を聞いたのでそれぞれご参考いただきたいが、共通するのはひとりひとりの用途が実に幅広く、オールマイティに使われていること。日常の通勤から買い物、ツーリングなどがすべて、マジスティ1台で賄われているのだ。それは、最初から万能バイクとして買ったか、あるいは通勤だけが目的だったかなど、購入するときの目的に関わらない。

そのうえで、誰もが「いいところを上げればキリがない」と声をそろえている。これは「快適性、スポーティ性、完成度のすべてを向上させる」とことを開発の目標に掲げたニューマジスティにとって最大級の賛辞であると同時に、最大のセールスポイントを言い当てた言葉だ。

さらに、プラスアルファの魅力は洗練されたデザイン。同じビッグスクーターのなかで、もつともマジスティらしさが強調されるポイントだ。しかも、TW200と同じようにカスタム志向が急速に進みつつあるようで、アフターパーツの充実ぶりはライバル車に対して大きなアドバンテージと言えよう。

NEWマジスティ ユーザープロフィール



心まで加速させる心地よさ
速いだけがバイクじゃない

松尾賢一さん
(奈良県香芝市/33歳/公務員)

80ccスクーターから乗り換えたんですが、初代マジェスティのデザインも気に入っていたので、ずいぶん悩みましたね。だけど、2代目が出てすぐ実車を見に行ったら、まさに期待どおり。機能的な性能が十分成熟され、クルマ感覚の作りの良さを実感しました。これなら通勤や街乗りにぴったりだと思って買ったんです。

現在はパニアケースでさらに積載能力を高め、通勤、週末の日帰りツーリング、時間があれば長距離ツーリングや出張にも使っています。今後は、カーオーディオやGPSナビゲーションも装着しようと考えてるんです。

ニューマジェスティのいいところは、他のスクーターにはない素晴らしいデザイン、作りこみの良さなど数え上げたらキリがないけれど、あえて一番を上げるなら、マジェスティがもつマイルドでしような。スピードに対する圧倒的な加速感ではなく、ライダーに対する心の加速感が素晴らしいと思います。これは、マジェスティに乗り始めて気がついたこと。速いだけがバイクじゃないんだってことを初めて教えてくれたように思います。長い年月付き合えそうだなって感じさせます。これがマジェスティの最大の長所ではないでしょうか。

松尾さんは、個人でマジェスティ専用のホームページも開設。全国の仲間とインターネットで情報交換したり、オフミーティングなどに参加して楽しんでいる



旧型から代替えた上條さんは、絵に描いたようなマジェスティライフを満喫

収納力、快適性、走行性
どれをとっても格段に向上

上條伸司さん
(静岡県沼津市/33歳/会社員)

実は以前、初代マジェスティに乗ってたんですが、ある日クルマに追突されて廃車。かなり気に入っていたので、もう一度買い直そうと考えていた時、ちょうどこの新型が出たんです。どのくらい変わったのかすごく楽しみです。あまり確かめずに買ったちゃいました(笑)。

感想を一言で言ってしまうと「より楽しく乗れるようになった」ということでしょうか。まず感じるのは、収納スペースの大きさですね。初代も十分収納力があつたけれど、新型は格段に増えている。カサとか長物も入るし、使い勝手がぐっと良くなりました。次に快適さ。ハンドルやミラー周辺の振動がなくなり、メーターまわりの造作にも高級感が出て、すごく好ましい感じですよ。3番目はサスペンションの向上。フロントフォークが路面のショックをよく吸収して、しなやかたけど粘るという感じ。すごく走りやすいですよ。

今の使い方は、毎日片道15kmの通勤と、観光がてらのツーリング、釣りは行く時の足としても使っています。また、うちでは特に娘が気に入っていて、土曜日に私が幼稚園まで送り迎えする時は車よりもマジェスティ。いつもタンデムで通うんです。

カスタムも自分なりにしていますよ。アラームリモバイザーを付けたり、ミラーやスクリーン、ハンドルバー、グリップなどを交換したり…。これからもっといろいろ試してみたいつもりです。

すべてを1台でこなす万能バイク
決め手はヘルメット2個の収納力

曾谷幸司さん
(大阪市/28歳/会社員)

私がマジェスティを買ったのは、昨年9月の結婚がきっかけでした。それまで持っていた大型スポーツバイクと100ccスクーターを、250cc1台に集約することにしたんです。

でもバイクの楽しさや便利さは失いたくない。通勤、街乗り、ツーリング、買い物、タンデムに使うという前提で「そのすべてを1台でこなせる万能バイク」がないかと考えた結果、行き着いたのがニューマジェスティでした。

決め手になったのは、ヘルメットが2つ入るトラングルのものすごい積載能力。昨年12月中旬に購入契約し、2月14日まで2カ月納車を待ちました。今ではクルマを持っていない私たち夫婦の主たる移動手段として、期待どおりの活躍をしてくれています。

長時間乗っていても疲れないし、とにかく気軽に気負わずに乗れる快適さ。タンデムしても見劣りしない、ポリウムたっぷりのスタイル。これからはマジェスティを乗り継いで、いずれは子供を乗せてあちこち出かけたと思います。

雑誌を見て一目ぼれ!

浜口 茂さん
(神奈川県横浜市/26歳/自営業)

雑誌の紹介記事を見て、すっかり一目ぼれしました。なにしろカッコいい。そして走りたくなるスポーティーなポジション。そのうえ実用性バツグン、静かで環境にも優しい。

大型二輪の免許も持っていますが、近所のコンビニへ買い物に行くことから遠距離のツーリングまで、すべてマジェスティ1台で十分です。もうこれはセカンドバイクではない!

安定したマジェスティ人気
豊富なアフターパーツが強み

有限会社 糸別輪業・猪田 店長/東京都目黒区

ウチの店では250スクーターが年間70~80台くらい売れていて、販売の大きな柱になっています。お客様の多くは通勤に限らず日常の足として使う人ですから、冬場でも安定した需要があり非常に商売しやすい商品ですね。この冬は、なんといってもニューマジェスティ。足りなくらいよく売れました。店頭にはフォーサイトやスカイウェブと3台一緒に並べてありますが、比較して買うお客さんは少なかった。みなさん、雑誌やインターネットなどで情報をいろいろ仕入れていて、店に来るときはもうマジェスティだと決めてくる。春にはホンダのニューモデル(フォルツァ)が出るって言われてましたけど、冬の閑待つというほどの影響は感じませんでしたよ。今も数人予約が入っているのは、実車を見てからですね。

マジェスティの強みは、大幅な商品的な機能、性能アップはもちろんですが、一番といえばアフターパーツの豊富さでしょう。最近、通勤派のライダーも普通にカスタムしますし、若い人ではTWからの乗換えも出てきた。ハンドル、マフラー、スクリーンが基本セットで感じます。

でも、今の他社スクーターは完全にアフターパーツ面を出遅れてますからね。まず本体だけ買ってカスタムしていくより、最初から完成型を求める人が多いので、今欲しいパーツがないと魅力に欠ける。結局、便利でラクで、しかもカッコイイとなれば、マジェスティに行き着いちゃう。そういう意味で、マジェスティは別格の商品なんです。

これから暖かくなってくると、若いカスタム派を中心にビッグスクーターの需要はもっと伸びると思います。我々としては、各社モデルの相乗効果も期待したいところですが、先行したマジェスティの優位はまだ続くでしょうね。



ドレスアップとユーティリティ
アフターパーツが好調な伸び

株式会社 ワイズギア・営業課/角 和昭さん

我々の基本姿勢は「商品だけではなく、ライフスタイルも提案すること」です。そのため、カタログのコンセプトも一新し、ほかにはない自分だけの1台を持つ欲び、個性的なマジェスティのある生活シーンをグラフィカルで紹介。本体の予約が1000台に達した段階で、当社製のローダウンキットが予約の1割にあたる数の受注があり、その反響の高さに大変驚かされました。マジェスティはひとつの完成された素晴らしいバイクですが、そこにアフターパーツを付加することで本来の魅力をもさらに高め、あるいは異なった個性を演出し、その相乗効果がお互いの需要増加に結びついているのではないかと思います。

現在、マジェスティのアフターパーツはドレスアップ系とユーティリティ系の2つに分かれており、ユーティリティ系パーツは代表格はリアボックス。本体ランクにプラスアルファの収納力、純正品としての安心感と本体にマッチしたデザインが好評です。

ドレスアップ系はますます注目を増しており、特にローダウンキットやショートスクリーン、バーハンドルなどがよく売れています。マジェスティのドレスアップは、例えばTWのダートトラッカーのようなお手本がなく、主に雑誌などで見かけるカスタム車がそれぞれイメージリーダーの役割を担っているようです。何もなしのところから創造するぶん、まだまだドレスアップの余地が多く残されたカテゴリーと言えるでしょう。

私の個人的な意見ですが、現在は四輪ピックアップトラックに似た系統じゃないかと思えます。今後は、大きな車体スペースを生かしたカラーリングやグラフィックで個性を表現する人が増えそうな気がします。

ヤマハライダー 図鑑

File.001

ヤマハ党

ライダー目オン・オフ料

ヤマハ風アレモコレモ類

学名:タナカノブユキ

……だから 全部ヤマハ車!

田中 信行さん
年齢 31歳
職業 コンビニ店経営
住所 東京都東村山市
所有バイク XJR1300
FZR750R(OW-01)
DT200
YSP
ショップ 独身/実家
その他 四輪車あり

コンビニ店経営者として多忙な毎日を送るが、ショップにも足繁く顔を出す「常連さん」。狙いは整備情報の入手や、物々交換(?)など。バイク仲間にはショップ関連の他、大学時代の友達も。バイクにかかる費用は月5~6万円。他に趣味はパソコン、MTB。パソコンは自作し、インターネットを楽しんでいる。

—— ずっとヤマハ車に乗ってるそうですね。
田中 「ヤマハじゃなきゃダメ！」と決めつけてるわけでもないんですけどね、FZR400からバイク人生が始まって、以来、歴代で所有してるのはほとんどヤマハ車ばかり。

—— どうしてでしょうね?

田中 どのモデルに乗っても、何か一貫してるものを感じるんです。特にハンドリングかな。他メーカーのつて、ハンドリングが作られ過ぎてて、乗せられてる感じがする。でも、ヤマハ車は自分で操ってるって感覚がある。それがすごく面白いんです。自分には合ってる。

—— 他メーカーのバイクも経験してる?

田中 知り合いが持つてるいろんなメーカーのバイクを、ひととおり乗せてもらったんです。そのなかで、やっぱりヤマハは一味違うなって感じますね。雑誌なんかでは「ハンドリングのヤマハ」って言われてるし、そういう予備知識があるせいかもしれないけど、乗ってみると確かに感じるんですよ。すごくこだわりを持った技術者の人たちが作ってるんだらうな、と思うこともあります。……たまには、こだわり過ぎちゃったかなって気がする場合もあるんだけど(笑)。

—— 他にはヤマハのどんなところが気に入ってますか?

田中 デザインかな。時にXJR1300のエンジンのデザインはすごく好きです。いかにも「エンジンです」という主張が強くて。あと、ヤマハの大型車は、なんだか「ガキの乗るものじゃないぞ」とイメージがありますよ。乗ってる人がみんな大人っぽく見える。

—— ショップは気に入ってますか?

田中 どこがって聞かれると困るんですけど、今行きつけのYSPとはもう14年ぐらいの付き合いになりますからね。仕事が今ほど忙しくない時期は、毎日顔を

してました。用事がなくても立ち寄って、バイクの話をしたり、メカの人から整備のコツを仕入れたたり……。

—— OW-01も馴染みの店で買った?

田中 いやあ、数が少ない限定車だからダメだったんですよ。雑誌で探して、他の店で買いました。でもその店がイマイチだったんで、結局行くのはいつものYSPですね。

—— 高かったでしょう?

田中 クルマをいじろうと思ってる貯めてた40万円を頭金にして、100万円のローンを組んだんです。でもデザインが好きだったし、細部の作り込みもスゴかったんで、思い切った。

—— バイクには結構お金をかけるんですね?

田中 今はXJR1300の支払も含めて、月に5、6万円は使ってるかな。でも、自分では多い方だとは思わないですね。もともととっかけてる人はたくさんいるし……。やっぱり趣味があるから生きていけるって気がするんです。今までも、欲しいと思ったものは絶対に買ってるんですよ。

—— XJRは馴染みの店で買ったんですね。

田中 モノさえあれば、多少高くてもやっぱり馴染みの店で買いたいですよ。付き合いってこともあるし、面倒もよく見てくれるから。バイクって買ったらそれでオシマイってものじゃないですよね。ヤマハ車じゃなくても、YSPで買いたい。

—— ヤマハに何かリクエストがありますか?

田中 スポーツバイクに力を入れてもらいたいですね。あと、これからはバイクにもどんどん厳しい環境対策が課せられるでしょうが、パワーや加速感という今の楽しさを失わないでほしいんです。「年式落ちの方がエンジンが元気」なんてことになったら、新車が売れなくなっちゃう。僕もできれば新車を買いたいしね。

一貫した思想を感じるヤマハが好き



OW-01のバルブ

メカをいじるのが好きで、整備もなるべく自分で。いきつけのショップのメカニックから情報を手に入れる。エンジンは3基オーバーホールしているが「僕なんか初心者。メカの人先輩なんです」

XJR1300

1999年3月、新車で購入。前年のモーターショーで見て、エンジンのカッコ良さ、シェイプアップされたスタイリングに魅せられて購入を決断。マフラーとハンドル、ステップをカスタムし、主に通勤やツーリングで使用。OW-01は「純粋に走りを楽しむため」に使い分けるが、使用比率は7対3でXJR。モデルチェンジした新型も素晴らしいと思うが、旧型のデザインが気に入っており、買い換えは考えないようにしている。



ヘルメット
ショップの仲間にもらった。他にフルフェイスもあり。

グローブ
2年前、約6000円で購入。

その他
パンツ、ブーツ、ジャンパーなどは革製品も所有。

用品は、気に入ったものを長く使うタイプ。革パンツは高校の時から使用している。用品ショップにこだわるのではなく、「それを売っている所ならかわない」が、革のように専門性の高いものはきちんとした説明を受け、納得した上で買いたいと話す。

ヤマハライダー 図鑑

File.002

ヤマハ党

ライダー目オシロード科

ヤマハ系シングルコタワリ類

学名：イナバカツオ

……だから ひたすらSR!

稲葉勝男さん
年齢 58歳
職業 彫刻屋
住所 東京都葛飾区
所有バイク SR500
ショップ YSP
その他 既婚/妻、息子、娘
四輪車あり

仕事は木彫りの看板や篆刻を掘る彫刻屋さん。最近はず社札を書く仕事も多く、ちよく習字も教えている。生まれは墨田区。「曲がったことは大キレ」というバリバリの江戸っ子で、その性格は年若い者からも大いに慕われている。自身はSR500を3台乗り継ぐ「単車乗り」だが、息子さんも400ccロードスポーツに乗っている。

SRのどこがそんなに魅力なんでしょう？

稲葉 安いところが一番(笑)。つくづく庶民の味方と言うべきバイクだよ。もちろん、バイク自体にも魅力がある。16ん時から、そりゃあもう、いろんなバイクに乗ってきたけど、最終的に行き着いたSRが一番自分の性に合った。メカニズムが非常にシンプルだから、今のバイクと違っていかにもバイクを操縦してるって気分がさせてくれるんだ。ほら、バイクのこと、単車とか単コロって言うだろ？ あれって単気筒のバイクから来てるんだよな。昔は2気筒とか4気筒とかなかったから。真正正銘の単コロであるSRは、つまりバイクの原点。いっぱしのバイク乗りを気取るなら一度はこれに乗らなくちゃやっぱダメだろ。え？

でも3台乗り継いでいるところがスゴイですね。

稲葉 ほかに魅力的なバイクがないんだよな。買い換えるたびにちよとは迷うんだけど、結局この鼓動感と離れるのが寂しくてSRを選んじゃう。

性能的にはどうでしょう？

稲葉 古くさい構造だから退屈なバイクだと思ってるヤツも多いかもしれないけど、とーんでもないね。こっちがキチッと操ってやればしっかり応えてくれる。トルクがあるからドットと加速してくれるし、仲間とツーリングに行ってもまったく遅れない……どこか、俺は速いよ(笑)。そうそう、ドラムブレーキは利かないっていう定評だけど、あれだつて前後しっかりかければちゃんと止まってくれるんだよ。もし効かないっていうんなら、そいつは腕の悪い証拠!

—— 二三年、若い層を中心にSRが人気を博していますが、このブームについてはどう思われます？

稲葉 いいんじゃないか。SRを選ぶのは賛成だよ。自分でちよこじってるバイクが多いのもいいね。そうやってればどんどんバイクのことを覚えていくし、キメ

キメの格好で跨ってるのも、昔カミナリ族だった自分としては気持ち分かる。ただ、乗んなきゃダメ。カスタムしたSRに革ジャンでビシッとキメて乗っても、ちよい乗りにしかならないんじゃないか(笑)。バイクは走ってこそ。どんどんツーリングに出かけなさい。

稲葉さんは最近どんなツーリングをしていますか？

稲葉 近頃は息子と出かけることが多いね。息子はまだ免許を取ったばかりだから。ていうのも、バイクを安全に乗ろうと思ったら、交通法規以外にもいろんなルールを覚えなくちゃダメだ。それを覚えさせるためにつるんで走ってるんだ。あと今年の夏に北海道に行く予定もあるよ。長らくバイクから遠ざかってた友人がSRを買ったから、そいつと一緒に出かけるつもりなんだ。

—— ショップとはどのようにつき合ってます？

稲葉 いつき合いさせてもらってると思うよ。いつかクラッチの動きが渋くて、ちよと見てもらいに行ったことがあるんだ。そしたら、「SRに乗ってる人がこれくらいの調整、自分でやらなくてどうするんですか？」なんて言われた。こっちは客だぞ(笑)。でもまあ、そうやって客を甘やかさないっていう姿勢は大切だよな。客が言うままに整備してお金を取るどころより、よっぽど愛情が感じられるもの。

—— 最後にヤマハというメーカーに対して何か一言。

稲葉 他のバイクのことをあまり知らないから、SRについて。現行のステップは、初期型と同じような位置にあるけど、俺はちよと前のモデルみたいに少しバックステップ気味のほうが良かったな。アップライトなポジションでトコトコ走るほうがSRには似合うと判断したんだと思うけど、俺のようにSRをスポーティに乗るヤツもいることを忘れて欲しくないね(笑)。

ドラムブレーキが利かないっていうヤツは、ヘタな証拠!



音叉マーク
楽器メーカーからスタートした、ヤマハというメーカーの個性を彷彿させるシンボルなの。大変お気に入りとか。
千社札
稲葉さんの作品。行きつけのYSPのために制作したうちの一枚。



SRのバッジ
ショップからプレゼントされた。今では手に入らない希少品だとか。



SR500

1999年7月購入。原型をとどめないほどカスタムされることも多いSRだが、稲葉さんの場合はマフラーとシートだけ交換。「ノーマルの雰囲気が好きなんだよな。マフラーを交換したのは鼓動感を強調するためで、シートは足つき性を良くするため。もしこれから手を入れるとしたら、夏の高温対策にオイルクーラーをつけたいね」と話す。



ヘルメット
ジェットタイプを採用。昔はクラシカルな薄いたが、娘さんに「危ない」と言われ、きちんとした規格品を購入。

グローブ
通勤のときは操作性を重視してモトクロスタイプ。ツーリングのときはさらに丈夫なタイプを着用。

その他
今日は通勤仕様のため、かなりの軽装。ツーリングのときはお気に入りの革ジャンを羽織る。

別段ファッションにはこだわりはなく、気負わないスタイルでSRに跨る。ただし転んだときのことを考え、夏場でも必ず長袖&ブーツを着用。また、年齢を感じさせないほどジーンズがよく似合い、その履き慣れた感じが稲葉さんの飄々とした雰囲気とマッチしている。



■海のレジャーの一つとしてすっかり定着し、ライセンス保有者も今や100万人に届こうとしているスポーツダイビング。この世界は、若者中心のイメージが強いこと、ショップが販売から遊びまで介在するという点で、二輪と共通点が多い。そんななか、日本唯一の中高年向けダイビングクラブ、日本シニア・ダイバーズクラブが1994年に発足した。発起人であり、現会長の上村敏郎さんにお話をうかがった。

私は61歳からダイビングを始めたんですが、ダイビングショップで同年代の方に会うことはありませんでした。ダイビングの場合は、ショップとの付き合いが欠かせません。ライセンスはショップが企画したツアーで取るのが普通ですし、機材の購入やメンテナンスなどもショップの力が必要だからです。ところが、ショップに顔を出しても若者ばかり。また、

若い方と一緒に潜ると、体力的な問題から行動のペースを合わせるのに一苦労します。ダイビングの場合は最低二人一組で潜るので、仲間がいないと事実上ダイビングができないことになるんです。

また、潜るだけならまだしも、沖縄や海外のツアーともなると一週間以上一緒に寝泊まりすることになりますが、話が全然合わない。率直に言ってそれでは面白くないな、と感じたのが、日本シニア・ダイバーズ・クラブ発足のきっかけです。

■日本の代表的なダイビング専門誌、「マリンドイビング」誌の経営者と面識があった上村さんが、「シニアのクラブを作りたい」と相談したところ、誌面企画でシニアダイバーを集めた座談会に発展。これを見た読者38名から問い合わせ・申し込みがあり、ついにクラブ発足となった。

ダイビング人口の年齢構成比では、50代以上は2.3%。それでも、100万人のうちの2、3万人ですから、多少はニーズがあったんでしょう。みんな仲間探しに苦労していたんですよ。

クラブとしての活動は、大きく分けてふたつ。一つが名簿作りです。一緒に出かける仲間を探すという時、大変役に立ちますからね。自分の近所の人と、互いに誘い合ってダイビングに行くんです。

もう一つは、クラブでオリジナルのツアーを組むこと。現地ではガイドを雇うんですが、中高年だけのツアーともなると、しっかりと状況を見てくれる。体力的についていけない人でも問題ないポイントを選んでくれるし、ペース配分もゆったり。安全に楽しめます。

また、アフターダイビングの楽しみもたっぷりあります。人生経験を積んだ方たちばかりで、話題も豊富で楽しいですよ。仕事の話や家庭の話はほとんど出ない(笑)。そういう日常性を超えた仲間たちとの集いなんです。

会員の方たちには、このアフターの部分を楽しむよう、特に強調しています。せっかく共通の趣味が集まって、日常では知り合えない友達ができるんですから。

仲間探しに苦労するシニア層 やはり同世代と過ごすのが楽しい

さまざまな層のお客さま、市場の動向を探るMarket Eye。
今回は、日本唯一のシニア向けダイビングクラブ、
「日本シニア・ダイバーズ・クラブ」会長・上村敏郎さんに、
趣味に生きる“元気で前向き”な中高年層の動向をうかがう。



日本シニア・ダイバーズ・クラブ
会長 上村敏郎さん

1994年6月発足した、日本唯一の中高年向けダイビングクラブ。名簿作成、ツアー企画、会報発行などを行なっている。会員は青森から長崎まで全国360人(3月3日現在)にわたり、平均年齢57歳。上村さんは1924年生まれの76歳。会社定年後、61歳からダイビングを始めた。もともと海や魚が好きで、海中から眺める魚の姿のとりこに。これまでにタンク数で470本をこなしている。





女性の参加率が高いクラブ主催のツアー。「共通の趣味で知り合った者同士、アフターダイビングの時間を共有することが重要」と上村さんは強調する

■ 会員の方たちのアウトラインからは、前向きで、元気な「趣味を楽しむ中高年」の姿が浮き彫りになってくる。特に女性にその傾向が顕著だという。ショップも徐々にこの層に注目しつつあるようだ。

会員の方たちは、私のように年をとってから始めた人が多いんです。今は寿命そのものが延びていて、年輩の方も非常に元気。ダイビングは日常的な健康管理が重要なので、会員の皆さんも健康です。最年長の男性は80代ですよ。

また、機材を一通りそろえると30万円ほどしますし、ツアーの旅費も海外旅行とほぼ同等。それでも年間4、5回海外に行く方もいますからね。平均的にみてリッチな方たちが多いと思います。

クラブ会員の男女比は45対55ぐらいなんです。ツアーに参加する方の男女比は7割が女性です。女性は元気で、何よりも時間がありますよ。女性は50歳

を過ぎると子育ても一段落して、時間的にも経済的にも余裕が出てくるんですね。男性の場合は50代ではまだそれだけの時間はない。やはりゆとりを持てるのは定年を迎えてからですね。

とはいえ、まだまだ絶対的な数が少ないため、マーケットとまではいかないのが現状です。ショップが中高年専門のツアーを組んだ例も聞いていません。ただ、少しずつですが「シニアのライセンス取得の面倒を見ます」と宣言するショップも出始めているですよ。

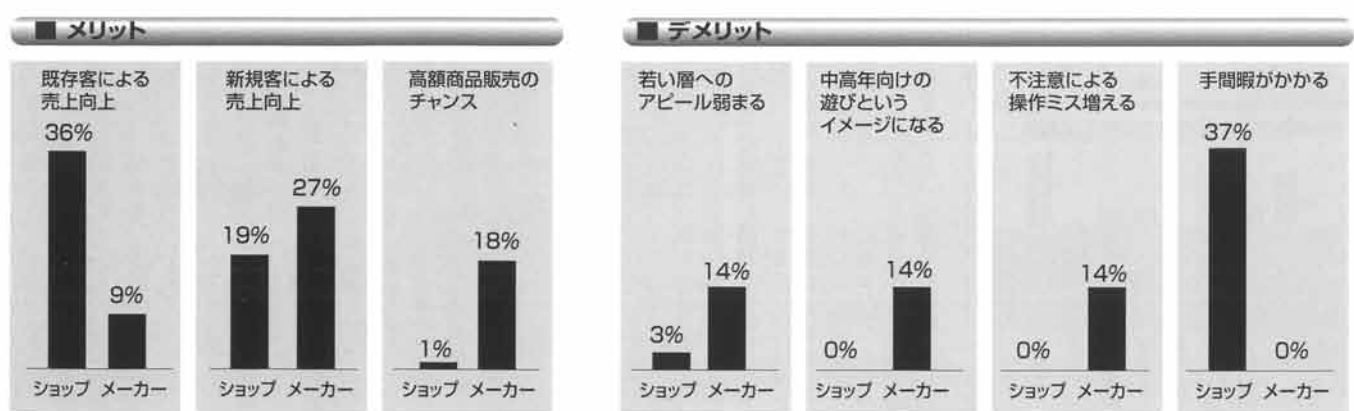
ダイビング業界の中高年齢層動向

中高年マーケットは積極的に開拓すべきか？



ダイビング業界全体では、余暇時間が多く、経済的なゆとりもあると見られている中高年齢層。その反面で、ダイビングの性格上、体力・運動能力面などで手がかる存在とも受け止めている。しかしショップは優良客として今後開拓すべき存在と認識。メーカーは中高年向けというイメージ醸成をやや恐れているが、ショップはより積極的だ。解決すべき点としては、小型・軽量の機材・余裕あるカリキュラム・快適な施設などの開発、接客マナーの改善、年齢相応のスタッフ配置などが挙げられている。

中高年齢層開拓によるメリット・デメリット（一部）



Trading Tips

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

【朝日新聞 3/3】

「フリーター」の心理

アルバイト求人誌「フロム・エー」が行なった、「フリーター」の意識調査(首都圏400名)を紹介。

それによると、フリーターでいる理由でもっとも多いのは「自由気ままな生活がしたいから」(33%)、「将来的には「正社員で働きたい」(34.0%)と考えているが、アルバイトで生計を立てているのは世間知らずの甘えん坊か…。

仕事がない(29.0%)、「やりたいことを実現するのに都合がたい」(26.8%)からだという。

その反面、「いざというとき保障がない」(53.8%)、「生活が安定しない」(39.8%)ことに不安を感じているようだ。はたしてフリーターは、若者らしい夢へのステップか、それとも世間知らずの甘えん坊か…。

【日経流通新聞 2/24】

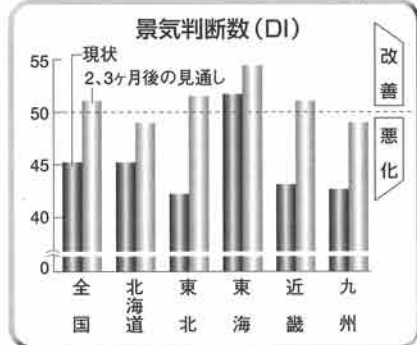
景気先行きに薄日?

経済企画庁は、スーパーの店員やタクシー運転手など地域の景気動向を細かく観察できる人たちがどう認識しているかを調べる「景気ウォッチャー調査」を初めてまとめた。

それによると、調査を実施した1月の現状はやや悪いものの、2、3カ月後にはやや明るくなる

という結果が出た。改善すると考える理由は、「百貨店で主婦層の消費が上向いている」「例年より(スナックの)予約が増えている」など消費回復の兆しが目立つほか、企業の求人増、製造受注増を上げる声もあるという。

今回は北海道、東北、東海、九州の5地域。今後、関東も含めて全国を網羅しながら、毎月結果が公表される。



【日経流通新聞 2/29】

深夜営業のダブルループに反省

デイスカウトストアの「ドン・キホーテ」としては、自治体関係者を巻き込んで深夜営業を展開しているが、それに伴って騒音や光害が激しいと地域住民の反対運動も続出。同社・安田社長は「当社は顧客の心をつかむのは得意だが、地域住民の心のひだを理解するのは下手だった」と反省を語り、「トラブルを避けて社会性を身に付けることができた。今後は環境対策のほうがいいかも?」

の「コストも十分払う」としている。しかし、自治体関係者には「一度約束したことをすぐ破る」と不信感を根強く、地元との対立感情解消は簡単ではなさそうだと結んでいる。

店舗外の展示車、路上駐車、オイル汚れ、騒音漏れなど周辺地域に悪影響を与えていないか、もう一度チェックしてみたほうがいいのかも?」

【朝日新聞 2/24】

増殖する「パラサイト・シングル」

ちゃんと働いていて経済力があるのに、親に寄生(パラサイト)している20〜30代の独身者を「パラサイト・シングル」と呼ぶようになった。食事や洗濯、住む家などを親に頼り、給料のほとんどは自分の買い物や旅行などのために使う生活スタイルが、寄生と言われるゆえん。朝日新聞によると、その数は実に1000万人にも上るといわれる。記事では、彼らの功罪について名付け親の大学教授やエッセイスト、精神科医など数人に意見を求めた。

ただ、実家にはお金持ちの彼、彼女たち。経済効果はむしろ高いような気がするが…。

【日経流通新聞 3/2】

食費、教育費は削ってもパソコン、電話代を確保

総務庁がまとめた1999年の家計調査について、「消費抑制、選別色強める」と報じた記事によると、1世帯当たりの月間消費支出はおよそ32万3000円。物価の低落分を差し引いても、前年比1.2%の減少だという。同じ調査の平均年間収入も735万円と1.1%ダウンしており、所得減少がそのまま消費傾向にも反映された形だ。

しかし、消費の形態を項目別にみると、増減の格差がますますはつきりしてきたと指摘。グラフ上では衣料費や食費、教育費などの減少、住居費、教育費、食費の増加が目立つが、記事のなかで注目しているのはインターネットに象徴されるパソコン購入費、消費者の嗜好、選別の変化を象徴している。単にムダを省く、加減に減らす必要がありそう。

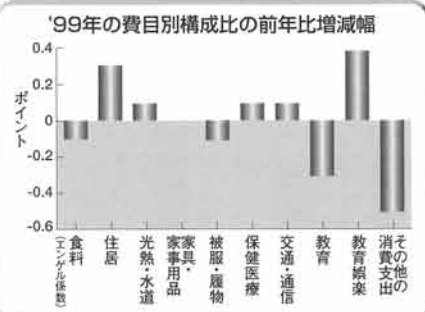
少、住居費、教育費、食費の増加が目立つが、記事のなかで注目しているのはインターネットに象徴されるパソコン購入費、消費者の嗜好、選別の変化を象徴している。単にムダを省く、加減に減らす必要がありそう。

【日本経済新聞 2/23夕刊】

女の子に人気のマニュアル式カメラ

女子高生、OLなど若い女性たちに人気のマニュアル式カメラが、姿も目につく。使い捨てカメラ、プリクラ、デジカメ…。手軽にスナップを楽しめる商品が注目を集める一方で、「便利な時代だからこそ、ガチャリといふ人も多いようだ。写真の手段として楽しむ人も多いようだ。写真の手段として楽しむ人も多いようだ。

真専門学校の入学者の半数が女性だった。高校生の写真部でも女子生徒の活動が活発だと伝えている。感覚、感情、表現のおもしろさ。バイクにも一脈通じる共通点がありそうだ。



ショップ見聞録

バイクプラザ ヤマノ

岡山県倉敷市玉島爪崎860-7

山野洋之助社長／堀一夫店長



メリハリある配置で空間を生かし 開放感と展示数を両立

開店20周年にあたる昨年2月、「バイクプラザ ヤマノ」さんはJR新倉敷駅前の開発計画に伴って移転。「西日本最大級」の新店舗をオープンした。特長は、そのスケールメリットもさることながら、「お客さまにゆっくりバイクを選んで欲しい」と随所に盛り込んだ工夫の数々。開放的で明るい雰囲気、見やすい展示をめざした店内をご案内しよう。



プロフィール

立地 地元の玉島地区は、かつて倉敷周辺の紡績製品などを船積みして輸送するための商業港で栄えた町。現在は倉敷市内へと通う人たちが住むベッドタウン化が進み、また国道2号線バイパスの開通やJR新倉敷駅周辺の開発によって大型ショッピングセンターやレストランなども進出。今後、さらに人口増加と経済発展が期待されている。

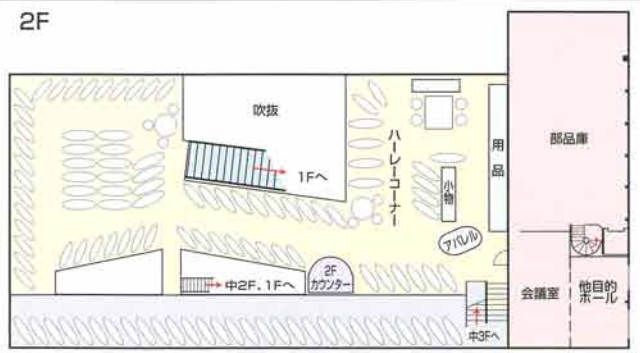
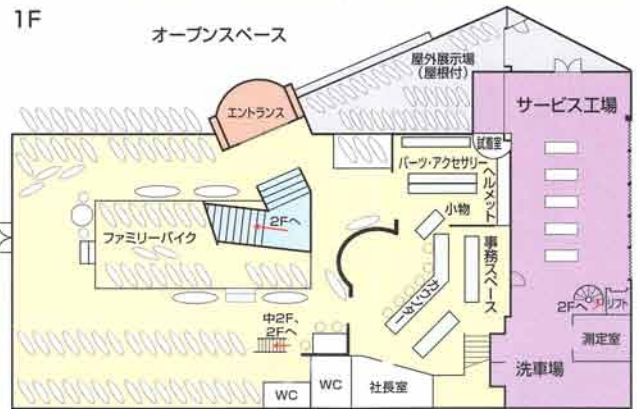
店舗 20年前、小田郡矢掛町の実家・自転車店から独立した洋之助社長が、隣接する玉島地区で創業。JR新倉敷駅周辺の開発に伴う区画整理を機に、昨年2月、新店舗へ移転した。新倉敷駅から徒歩5分。駅前通り(整備中)に面し、国道2号線バイパスとその側道にも近接する。敷地面積は約1400㎡で、店舗は760㎡×2フロアと中2階、中3階を持つ変則構造。

商圈 新店舗の効果で、スポーツ車は倉敷市を中心に広島、兵庫、徳島、香川など他県まで拡大。スクーターも、玉島以西、以北の町村に広がっている。

スタッフ 合計14名。山野洋之助社長のほか、接客・営業には1階担当の堀一夫店長(前列右から2人目)、2階担当の山野洋義チーフマネージャー(前列中央)、女性2名があたり、サービス部門を渡辺智徳工場長、河本豊主任など9名が担当する。

販売 新車、中古車合わせて600~700台という“西日本最大級”の在庫量を誇る大型併売店。新店舗に移った昨年の販売実績は、新車300台、中古車1500台。新車ではヤマハが6割以上を占める。今年1月から3カ月単位で計画的な仕入れを開始した。

PR 「タウン情報おかやま」や「MJ」など地元情報誌への広告出稿と、高架上のバイパスからもよく見える大きな店舗が認知度アップに貢献。また、前任のヤマハ営業担当者が提案したオリジナル情報誌「BPY」(年3回発行予定)も、「お店が身近に感じられる」と好評だという。





フロアは2階分だが、奥の壁に沿って中2階と中3階を設けた店舗はたっぷりした空間が確保され、正面入口から入るとほぼ店内の全景が見渡せる。しかも南側の壁は前面が大きなガラス張りで、採光も十分。明るく広々とした開放感と、入口正面に向かって伸びる広い階段のおかげで、お客さまを自然に2階へ導くことができる



高架式バイパスからも見える 高さと開放的な空間を両立

駅周辺の開発によって移転の話が持ち上がったとき、山野社長は「旧店舗も240坪ほどありましたが、バイクがぎっしり詰まって息苦しくらい手狭でした。どうせなら、もっとたくさんさんの展示車をゆったり並べられ、工場も休憩室も広くて快適に仕事ができる環境にしよう」と考えた。それが「西日本最大級」の規模を持つ現在の店舗だ。

しかし、むやみに大きさを求めたわけではない。店の周囲はまだ開発途中で建物さえ少なく、しっかりと目立つ建物でなければ集客できない。しかも、すぐ横を走る国道2号線バイパスは高架式なので、道路の壁越しに通行車からよく見える背の高い建物が必要だったのだ。

高く広々と取り、十分な台数の展示スペースとゆったりした圧迫感のない空間を両立。当初の狙いどおり、快適なシヨールームが実現できた。

移転してちょうど1年が経過したが、新店舗の効果は上々。「大まかですけど、売上が前年比で5割増になつています。旧店舗のままでは1割ダウンが避けられないと思つてましたから、冒険した甲斐がありました」

高さ、広さだけではない 入りやすさと居心地のよさ

「2階建て以上の店舗では、上の階にお客さんを誘導するのに苦労したとよく見聞きしていますから、この設計には特に注意を払ったんです」と山野社長がいうとおり、2階も大きな吹き抜けと高い天井のおかげで、明るく開放的。お客さまは抵抗感なく店内へ導かれ、奥へ回り込むと中2階、中3階が現れる仕組みだ。展示する商品も、女性やバイク初心者など、あまりバイクシヨップになじみのない人向けのスクーターや原付車、軽二輪などを1階に、好奇心旺盛なスポーツユーザー向けの商品は2階や奥のコーナーに配置し、うまく動線をコントロールしている。

それぞれのコーナーは1台1台がぎっしり並べられ、楽にまたがるスペースはないが、大きなボリューム感を演出。その分、通路を十分広く取っているの歩き回るのが不都合はなく、むしろメリハリの利いた見やすい展示方法だ。

照明は2色の水銀灯とスポットライトを組み合わせ、床材に天然木材を多用するなど、内装にも気を配っている。しかし、南側の壁が全面ガラス張りなので、昼間は水銀灯の使用が半分で抑えられ、内装やインテリアのいくつかは旧店舗のものを再利用し、コストの増大を抑えた。

いろいろな面で、じつにバランス感覚の優れたお店だといえよう。

1階左手奥が商談カウンターと用品コーナー。間仕切りの壁は旧店舗の内壁をそのまま流用したもので、お客さまの抵抗感を取り除くため出入口を大きく取り、カラフルで曲線的なデザインとなっている



1階はファミリーバイクやスポーツバイクの新車が中心。天然木材やパステルトーンの明るい色使いでソフトなイメージづくりを行なっている。じゃまな柱はヤシの木を模した飾り付けで有効活用



中2階からは、スポーツバイクを排気量やカテゴリーで細分化して展示。旧車やオフロード車、大型スーパースポーツなどマニアックなものほど奥に配置し、お客さまの動線をコントロールしている

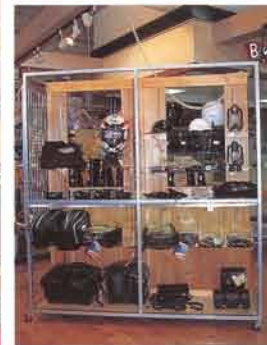


接客カウンターは、1階と2階にそれぞれ設置。主要な商品カテゴリーに応じて店長とチーフマネージャーが役割分担し、より専門的な知識でケアする



サービス工場は店舗の裏側。およそ36坪のスペースに5台のリフトなど充実した設備がそろい、洗車場、測定室、部品庫、車両倉庫、休憩室なども隣接。9名の専門スタッフが機能的に、快適に作業できるよう配慮されている

趣味性の強いアパレルや小物、用品類は、オシャレなブティック風に演出。さまざまな質感の什器を使い分け、照明もブルーとオレンジ2種類の水銀灯とスポットライトを組み合わせている。また、ヘルメットや小物の外箱はきちんと収納され、美観を損ねないよう気を配っている点もソツがない



各展示コーナーごとに休憩スペースを設置。テーブルとイスのほかゴミ箱と灰皿も完備され、くつろぎながらじっくりとバイク選びが楽しめる

走るマシンが、あなたのライフスタイルを演出する。

上質なデザインと快適な走行性能、そして最新の安全装備が、あなたのライフスタイルに合わせた色を演出。最新の車体が、心ゆくまで走り回れる。最新のエンジンが、あなたのライフスタイルに合わせた色を演出。最新のデザインが、あなたのライフスタイルを演出する。

グローバルスポーツヤン
MAJESTY

MAJESTYオリジナルバックプレゼント

この夏は体験しないとわからない。MAJESTY 夏の試乗会、開催。

開催地	開催日時	お問い合わせ先
東京	10/21(日) 10:00-16:00	TEL 03-614-9311
大阪	10/21(日) 11:00-17:00	TEL 092-614-9311
名古屋	10/23(日) 10:00-18:00	TEL 052-236-9326
福岡	10/23(日) 10:00-18:00	TEL 011-841-9211
札幌	10/23(日) 10:00-18:00	TEL 011-841-9211

従来の二輪専門誌でスポーツジャンボリーを大きく告知する一方、「ボーンバイカーズ」などストリート系二輪専門誌ではジャンボリー併催のスターミーティングに絞った広告を出稿。「日経パソコン」や「週刊ポスト」など一般雑誌ではジャンボリー試乗車のうちマジェスティだけを訴求し、ストリートファッション誌の「BOON」には両方を掲載している

STAR MEETING 2000
daybreak

スターシリーズを通じてそれぞれの出会いが、今—はじまる。

2000モデル
U.S.カスタムマシン展示 **スターシリーズ全車展示**
U.S.グッズが当たる抽選会 **来場者全員に記念ステッカーをプレゼント**

カスタムメーカー展示コーナー スターシリーズ試乗会 その他ドリンクサービス有 **ヤマハスポーツジャンボリー高松開催**

開催日時	開催地	お問い合わせ先
3.12(土) 10:00-18:00	大分県 豊後高田	TEL 0975-22-1111
3.19(日) 10:00-16:00	福島県 会津若松	TEL 0246-22-1111
4.2(土) 10:00-16:00	福岡県 福岡	TEL 092-236-9326
4.23(日) 10:00-16:00	北海道 札幌	TEL 011-841-9211

すべてに個性が優先される時代。イベントへの来場を誘うにも表現の使い分けが必要なのです。

いよいよ春本番。和かな薫風に誘われて、冬の間くすぶっていたバイクへの想いがムクムクと高まりはじめる季節です。魅力的なニューモデルをそろえた試乗イベントで、お客さまの心を大いに悩ませてあげましょう。

しかし、今や個性化の時代。来場を呼びかけるにも、フルラインナップのボリューム感や勢いだけでは幅広い層の共感を得られません。そこで今回、全国展開するスポーツジャンボリーとスターミーティン

グの雑誌広告では、掲載媒体や対象読者の志向性に合わせた複数のパターンを用意。スターシリーズやマジェスティ、あるいはXJR1300などターゲットを絞り込むことによって、ひとつのイベントをそれぞれ異なった雰囲気表現し、より効果的にお客さまの誘引をはかっています。

店頭でも、お客さまのタイプを意識して誘い方を変えてみてはいかがでしょうか？

