

Yamaha News

2002 SEP. No468

9



What's
new

2002 鈴鹿8時間耐久レース・レポート
RZ250復刻外装セット第3弾
TZシリーズ30周年プレス試乗会 ほか

MC FRONT LINE

ストリートのニュースター登場!

Case Study

(有)さいとう 「WEST EAST」

バイクショップ 百景

YSP名古屋北 カラフルタウン岐阜



「YSP&プレスト」「茶LLENGER」YZF-R7がそろって4位・5位入賞! 「Club YAMAHA」はX-Fクラス優勝

8月4日(日)、三重県・鈴鹿サーキットで今年も真夏の祭典「鈴鹿8時間耐久ロードレース」決勝が行なわれ、ヤマハYZF-R7を駆る吉川和多留/辻村猛(YSPレーシング&プレスト)と藤原儀彦/嘉陽哲久(Team 茶LLENGER)が総合4位、5位で入賞。さらに「Club YAMAHA MOTORCYCLE RACING」の時永真/佐藤泰彦はX-Formulaクラスで優勝(総合9位)を果たす活躍を見せた。

「YSPレーシング&プレスト」

吉川和多留：最後の走行では、雨が降ってきてかなり慎重になった。全体的に大きなトラブルもなかったし、スタッフもよく頑張ってくれたので、満足のいくレースでした

辻村 猛：今は無事に8耐を走り切ることができてホッとしている。マシントラブルも出なかったし、ヤマハYZF-R7として十分な結果でしょう。満足しています



「Team 茶LLENGER」

藤原儀彦：全体的にはまったく順調で、哲久にもいい経験になったはず。最後の走行はすごく辛かったけれど、まだまだ自分もイケルとわかった(笑)。なんとか納得してもらえら成績だと思っています

嘉陽哲久：あっという間に終わってしまったという感じ。事前テストから計時予選、本番と経験を積んで、安定して走ることができるようになったので、全日本のレースにも活かしていきたいです



2002 鈴鹿8時間耐久ロードレース

これまでのスーパーバイク(SB)やスーパーネイキッド(X-FとNK1)に加え、4ストのモトGPマシンも参加できるプロト(PT/賞典外)、スーパープロダクション(SP)など6カテゴリー7クラスの混走となった今大会、ヤマハは全日本SBを戦う#1「YSPレーシング&プレスト」の吉川和多留/辻村猛、静岡県県の支援を受ける#39「TEAM茶LENGER」から藤原儀彦/嘉陽哲久がYZFR7で参戦。さらにヤマハ社内チーム・磐田レーシングファミリーを母体とする#14「クラブヤマハモーターサイクルレーシング」も、おなじみ時永真/佐藤泰彦がYZFR7のシャシーにリーエンジンを載せたツインインジェクター仕様のオリジナルマシンYZFR17で出場し、注目を集めました。

計時予選は、不安定な天候に悩まされながらも吉川/辻村が6位、藤原/嘉陽は7位、時永/佐藤も14位と健闘。さらにスペシャルステージをそれぞれ無難にまとめ、6位、8位、19位の順で決勝を迎えます。

そして7万9000人の観衆を集めた8月4日11時30分、いよいよ決勝がスタート。序盤は梁/加賀山、加藤/エドワーズ、玉田/岡田、北川/沼田らがトップグループを形成。吉川/辻村はその後方に着け、高い気温、路面温度に注意しながら慎重に周回。終始ペースを維持し、5位から4位とへ着実に順位を上げていきます。

しかし、給油回数7回のヤマハに対し6回で取めたホンダ勢との差は縮まらず、夕方ばらついた雨も大きな波乱を呼ぶことはなく、前半でトップに立った加藤/エドワーズがそのまま逃げ切つて優勝。吉川/辻村は4位でチェッカーを受けました。難波恭司監督は、今回のレースについて

「だいたいスケジュールどおりに戦うことができた。ラップ数も予定どおりで、チームとしてはベストの状態だったと思っている。表彰台に届かず、ファンのみなさんには申し訳なかったが、今後は全日本に照準を切り替えて頑張っていきたい」と語っています。

ベテラン藤原と若い嘉陽のコンビは、序盤12番手とやや順位を下げたものの、周回を重ねるにつれて安定感を増し、吉川/辻村に続く5位でフィニッシュ。怖いくらい順調だったと、嘉陽は満足げに振り返っていました。

一方、オリジナルマシンながら、こちらもノントラブルで快走を続けた時永/佐藤ですが、6回目の給油時にピット前でスリップダウン。カウルなどの修復で9位から12位に順位を落としながら、執念の追い上げを見せて再び9位まで挽回。みごとXフォースミニクラクラス優勝に輝いています。

みなさまのあたごご声援、大変ありがとうございました。今大会の詳細情報は、インターネットのヤマハホームページ「8耐スペシャルサイト」(<http://www.yamaha-motor.co.jp/race/8hours/index.html>)をご覧ください。



「Club YAMAHA MOTORCYCLE RACING」

時永真：転倒してしまった時、うちのチームは真っ先に「身体、大丈夫？」と聞いてくる。そんな心遣いに応えようと、気持ちを切り替えて走り出しました。クラス優勝は、周りのみんなのおかげですね

佐藤泰彦：昨年も残り30分でマシントラブルがあったし、時永選手が目前で転んだ時は、正直やっちゃったなと(笑)。だから最後の走行で自己ベストが出せた？ それはどうでしょうねえ(笑)

Results

順位	No.	クラス	ライダー	チーム名	マシン	周回数
1	11	SB	加藤大治郎/C・エドワーズ	チームキャビンホンダ	H	219
2	33	SB	玉田誠/岡田忠之	チームキャビンホンダ	H	219
3	71	SB	A・パロス/武田雄一	Team桜井ホンダ	H	219
4	1	SB	吉川和多留/辻村猛	YSPレーシング&プレスト	Y	217
5	39	SB	藤原儀彦/嘉陽哲久	TEAM 茶LENGER	Y	214
6	44	SB	出口修/野田弘樹	ウイダーホンダ学園DDBOYS	H	211

9	14	X-F	時永真/佐藤泰彦	Club YAMAHA MOTORCYCLE RACING	Y	210
14	29	X-F	斉藤光雄/深見貴広	クレバーウルフレージングチーム	Y	207
23	15	X-F	竹見升吾/尾藤哲也	チーム・エッチングファクトリー	Y	202
32	47	X-F	及川玲/岡田孝則	RT OutRun	Y	199
33	23	X-F	中村保/清水匠	ドライバースタンドR.T.	Y	198
37	56	X-F	浜口喜博/藤田啓之	OVER-RACING	Y	196
38	16	X-F	宇佐見保弘/安達光司	チーム・エッチングファクトリー	Y	195
47	50	SP	小島一晃/樋口幸博	フリーズワーク・モトキッズ	Y	179

(未完走)						
13	X-F		伊藤和久/奥村慶司	Club YAMAHA MOTORCYCLE RACING	Y	113
81	JSB		榊原礼視/山本昌司	TEAM土と炎YDS VRITZ	Y	109

取り扱い：株式会社ワイズギア(TEL.053-443-2180)
※価格はすべてメーカー希望小売価格です。消費税、取付工賃は含まれません。

RZ250 復刻外装セット ブラック
期間限定受注(10月31日まで)
¥98,000

カラー：1タイプ(ブラック/ゴールド)
セット内容：外装部品5点+シート表皮
部品番号：Q5K-YSK-019-S11



タンク以外のグラフィックはステッカー別添

What's new

DRESS UP PARTS

懐かしの名車「RZ250」が蘇る！
復刻外装セット第3弾を限定発売

かつて「2ストロークのヤマハ」という称号を不動のものにし、ヤマハの代名詞ともなった「RZ250」。このたびワイズギアでは、その復刻外装シリーズ第3弾として、ブラックにゴールドのストライプを施したカラーリングのセットを、10月31日までの期間限定受注で発売します。細部まで忠実に再現した作り込みは、これまで同様のハイクオリティなもの。RZ復刻外装シリーズはこれが最終バージョンですので、ぜひ多くのファンにご案内ください。

市販レーサーTZの30周年を期に プレス撮影・試乗会で話題喚起!

「世界最強の市販レーサー」と呼ばれたTDシリーズの後を受け、73年に新発売したTZ250が今年11月発売の2003年モデルでちょうど30周年を迎えます。そこでヤマハでは、8耐直前の7月29日、13媒体34名の二輪専門誌関係者を袋井テストコースに招いて「TZ試乗会&プレスミーティング」を開催。あらためてヤマハレーシングスピリットの話題喚起をはかりました。

当日は、まず最新の2003年型TZ250技術説明会を行なったあと、70年代からレーシングマシンの開発に携わっている塩原主査と元MS開発部長・溝口正泰さんが、開発ライダー・難波恭司さんの司会でTZ開発ヒストリーを披露。さらに試乗会では、03TZ250のほかに、歴史を飾った73年型TZ350や79年型TZ350、77年型TZ250も登場。交互に乗り比べた元レーシングライダーの八代俊二さんや坂田和人さん、和歌山利宏さんたちは、感慨深い表情で感想を語り合っていました。

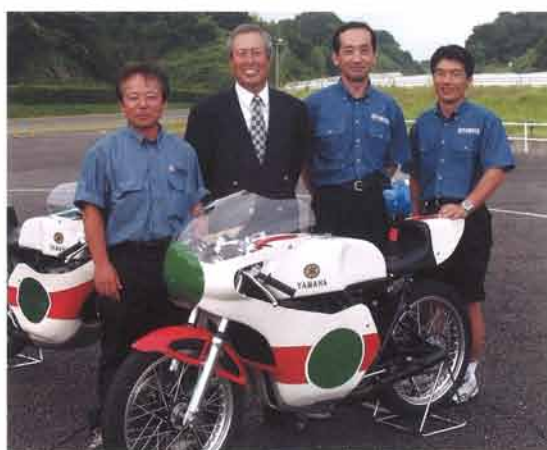
これらの記事は、9月以降発売の二輪各誌に掲載される予定です。



左から79・73TZ350、77TZ250。「最近のマシンはトルクがあって速い感じが、70年代のTZは吹き抜ける感じでパワーが出てくるので楽しかった」と八代さん。



試乗の合間を縫って、編集スタッフは撮影に大忙し



左から塩原主査、溝口さん、早崎PL、難波さん

ヤマハTZ250の略歴

- 1973年 水冷並列2気筒エンジンの初代TZ250発売
- 1976年 モノクロスススベンションを新採用
- 1981年 専用設計エンジン、YPVSを初搭載
- 1982年 J・トルナードによりWGP250クラス制覇
- 1983年 C・ラバードによりWGP250クラス制覇
- 1984年 C・サロンによりWGP250クラス制覇
- 1986年 アルミ製デルタボックスフレームを新採用
- 1991年 90度V型2気筒エンジンを初搭載
- 2002年 YZR型YPVS、YZR型カウルなどファクトリースペックをフルに投入した2003年モデル発売

トヨタ系大型ショッピングセンター カラフルタウン岐阜にYSPが進出!

トヨタ系の各ディーラーやさまざまな四輪関連ショップを中心として、イトーヨーカドーなど大型小売店、飲食店が多数出店する大規模ショッピングセンター「カラフルタウン岐阜」に、幅広い一般消費者の新規二輪需要開拓を狙ったバイクショップ「YSP名古屋北カラフルタウン岐阜」が誕生しました。

このお店は、バイクに関心のないお客さまと接触機会が少ない単独店舗とは異なり、現四輪ユーザーやバイクをよく知らない予備層に対してアプローチしやすい立地条件が魅力。従来二輪市場を飛びだし、既成概念にとらわれない広い視野で顧客満足度の高いバイクショップをめざします。詳しくは本誌17ページからの「ショップ百景」で紹介していますので、どうぞご覧ください。



店頭で8耐出場マシンやオートキャンプを模した展示、タッチバイクコーナーを設け、タウン内を行き来する人たちにYSPの存在をアピール



「我々もお客さんも最初はおっかなびっくり(笑)。でも見慣れや免許の相談などがあって、手応えはまずまず。地に足を着けて、じっくりビジネスしようと思います」と中路チーフマネージャー



8月3日のプレオープンでは、タウン内の多目的スペースに中古車コーナーを特設。休日のショッピングを楽しむ家族連れや映画鑑賞に訪れた若いカップルで賑わった

世界初のオールアルミ製ダイキャストシリンダー ヤマハ「DiASil(ダイアジル)シリンダー」を発表

ヤマハは、世界初のオールアルミ製ダイキャストシリンダー、ヤマハ「DiASil(ダイアジル)シリンダー」を、7月31日に記者発表しました。これは従来の鑄鉄ライナー入りシリンダー比較で60%アップの冷却性能(現在最高レベルの機能をもつニッケルメッキシリンダーと同等の冷却性能)を備え、製造コスト30%削減を達成したのが特徴です。

ダイアジルシリンダーの展望

二輪車用エンジンは回転数が高いため冷却性が重要で、熱伝導率に優れた軽量のアルミシリンダーが使用されています。いわゆる「ライナー使用のアルミシリンダー」です。しかしこれは、ライナー入込みに伴う製造工程の複雑化、リサイクル性、鑄鉄スリーブによる熱伝導率の限界(鉄はアルミ比較で熱伝導率は3分の1)という課題もあり、更なる環境対応性能や機能向上がテーマとなっていました。

これに対し、高機能エンジン用では、メッキ処理や溶射を行ない高い冷却性を確保する方法が実用化されています(メッキシリンダー採用の現行ヤマハ車はYZF、XJRシリーズからセローまで、多くのモデルに渡る)。

こうして「ライナー入り」と「メッキシリンダー」双方は、各特色が活かされ実用化されていますが、更なるコスト性、環境対応性、高機能といったニーズを合わせて実現する次世代技術が期待されていました。この背景から誕生したのが、ヤマハダイアジルシリンダー技術です。

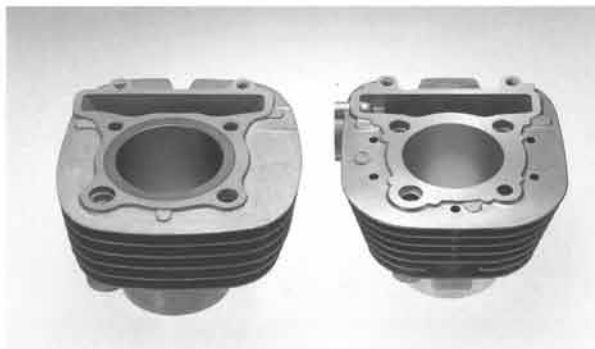
3要素の複合技術

ではその特徴は何でしょうか? まず、原材料に20%ハイシリコン含有のアルミ材を使用すること、これが第1の要素。第2にCFダイキャストで製造すること。さらに第3の要素として、オールアルミ製ダイキャストシリンダーを製造すること。つまり原材料、製造技術、環境対応設計の3要素を複合した技術なのです。

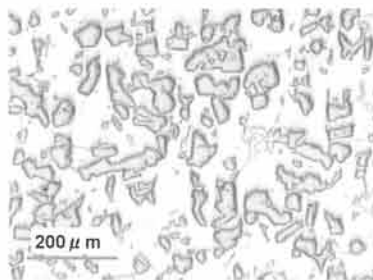
従来のダイキャスト方式では、鑄造条件の制約から耐摩耗性に優れた20%ハイシリコン含有アルミを使えず、10%が限度とされていました。シリコン含有量を増やすと高い耐摩耗性は確保されますが、凝固温度範囲が広がり鑄造が困難です。そこで、CFダイキャスト技術を適用(真空度や金型温度をさらに緻密に制御)することで、従来鑄造が困難といわれた20%ハイシリコン含有アルミを使つてのダイキャスト製造が可能となったのです。

こうして、現在最高レベルの機能をもつとされるニッケルメッキ処理シリンダーと同等の冷却性能をもつオールアルミ製ダイキャストシリンダーを、30%コスト低減で生産。同時に耐摩耗性、優れた生産効率、良好なリサイクル性を実現しました。ちなみに、クロスハッチ処理は、スリーブ面に溝を作る従来式ではなく、独自処理によりシリコン素材をアルミ組織から浮き上がらせ、リングがシリコン粒子の上を滑るかたちで、良好な油膜特性を確保します。

なおこの技術は二輪車用エンジンだけでなく、自動車用エンジン、船外機用エンジンなど幅広い分野への適用が可能。将来性に期待が大きくもてます。

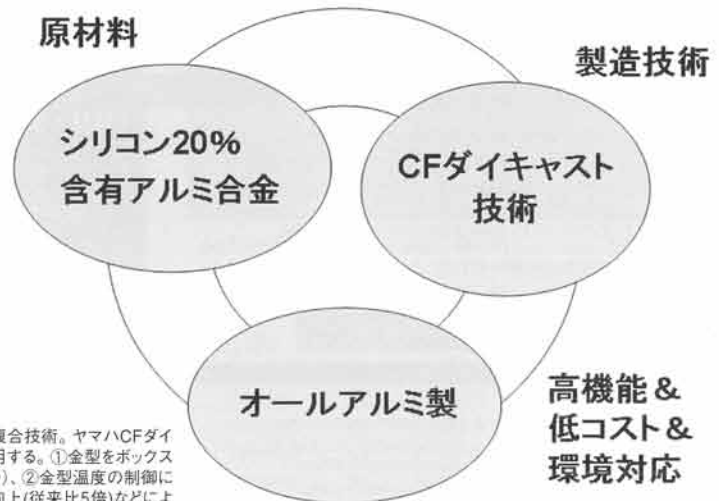


(左)多くの二輪車(ヤマハ全生産モデル中約7割)に従来使われているのは、鑄鉄ライナー使用アルミシリンダー。製造工程複雑化、重量増、冷却性の限界などの点が指摘されていた
(右)ダイアジルシリンダー技術で生産するオールアルミ製シリンダー。これは鉄ライナー不要、メッキ処理不要で製造も簡素化され、しかもメッキシリンダー同等の冷却性能が確保できる



ヤマハダイアジルシリンダー技術は、3つの技術の複合技術。ヤマハCFダイキャスト技術を応用した独自のダイキャスト方式を採用する。①金型をボックスで覆い、複雑な金型でも高真空度を得る(従来比6倍)、②金型温度の制御による溶湯温度の安定化、③アルミ溶湯の射出速度向上(従来比5倍)などにより、複雑な形状でかつ良好な摺動面をもつアルミシリンダーの量産が可能

ヤマハ「DiASilシリンダー技術」のシステム概要



CFダイキャスト技術

ダイアジルシリンダーの概要に関連し、この2月に発表のヤマハCFダイキャスト技術を確信しましょう。金型にアルミ溶湯を高圧・高圧で注入する従来の高圧ダイキャストは、アルミ溶湯の注入条件の制限から、鑄物に一定の空気や酸化物を巻き込み気泡が生じ、肉厚や曲面形状の制限となり改善の余地が残されていました。この改善を図るのが「ヤマハCFアルミダイキャスト」技術です。

技術の着眼点は、アルミ溶湯の流動特性の最適化で、アルミが凝固する時間内に効果的に溶湯を金型に流し込み、均一な溶湯の流れ込みを狙ったもの。ヤマハが長年蓄積してきた真空ダイキャスト技術をベースに改良を加え、鑄造条件の細かな制御を実現しました。

具体的には、①金型の真空度アップ、②金型温度の制御、③アルミ溶湯の射出速度の向上などからなり、これらの相乗効果でガス混入量を従来の5分の1に削減。その結果、高強度で溶接が可能となる《薄肉かつ大物》のダイキャスト製品の量産が可能となりました。

愛車の生まれ故郷に集まろう！ 「Club YAMAHA MOTORCYCLE MEETING」

暑さがやわらぎ、バイクと1日を過ごしやすくなる9月29日(日)、ヤマハモーターサイクルの生まれ故郷、ヤマハ袋井テストコースを舞台に、第2回「Club YAMAHA MOTORCYCLE MEETING」を開催いたします。

当日は愛車でテストコースを走行するパレードランをはじめ、ヤマハ契約ライダーデモ走行&トークショー、トライアルデモなど、たくさんのアトラクションを用意。なかでも注目していただきたいのはファクトリーマシンデモ走行。MotoGPを走るYZR-M1、YZR500や、全日本ロードレースに出場しているYZF-R7が登場し、



目の前のコースを疾走します。また旧車レーサーのデモ走行や子どもバイク教室、お宝グッズのチャリティーオークションなど、ヤマハオーナーだからこそ味わうことができるメニューがめじろ押しです。ぜひ、多くのお客さまをお誘いのうえご参加ください。

昨年のチャリティーオークションではチェカ、ノリック、中野などWGPライダーのグッズが次々と登場。さて今年は…?

日時：9月29日(日)

会場：ヤマハ袋井テストコース(静岡県袋井市)

参加資格：Club YAMAHA MOTORCYCLEメンバー

※メンバー同伴であれば家族、友人の参加は自由

参加費用：無料

申込方法：会員専用サイトWeb Club YAMAHA MOTORCYCLEからエントリー専用ページを利用するか、もしくは店頭用の専用申込用紙に必要事項を記入のうえ事務局にFAXでお申し込みください。また事前に参加申込された方にはClub YAMAHAオリジナルキーホルダーを先着300名にプレゼント

ンといたします。※当日参加も可能です。

イベント内容：

- テストコースパレードラン
- ※参加資格はクラブヤマハメンバーでヤマハ車のみ
- ニューモデル、ファクトリーマシン展示
- ヤマハファクトリーライダーデモ走行&トークショー
- お宝グッズオークション
- 旧車レーサーデモ
- トライアルデモ

8月19日は「バイクの日」。これに合わせて、二輪車の楽しさや利便性を訴え、社会的理解の促進を図ると同時に、交通安全の確保を目的としたイベント「バイクにフレンドシップinヨコハマ」が、内閣府と(社)日本自動車工業界の共催により、8月18日(日)横浜赤レンガ倉庫で開催されました。

今回会場となった赤レンガ倉庫は、この4月にオープンした人気レジヤースポットというところもあり、家族連れや、カップルなどに大にぎわい。「バイクにフレンドシップ大賞」を受賞した「V6」の長野博さんのトークショーをはじめ、プロライダーによるデモンストラクション走行、各種体験アトラクションなど、多くの人たちが足を止め歓声と拍手を送っていました。

また一般の人達にも人気が高かったのは、国内外二輪メーカーの実車展示コーナー。特に子どもや女性が積極的にバイクにまたがったり、親子がタンデムで記念撮影したり、気軽にバイクと触れ合う姿が数多く見られました。



長野博さんのトークショーでは200人を越す人を集め、自分のバイク体験を交えたトークでこの日一番の盛り上がりを見せた

「バイクにフレンドシップinヨコハマ」開催

パリ・ダカ20年の挑戦が語る 「Humachine, Your Excitment」

「パリ・ダカールラリーへの挑戦20年の軌跡展」と銘打ったこのイベントは、ヤマハの掲げる「Humachine, Your Excitment」(人間とマシンの融合により、エキサイティングな世界を創造し、大自然というフィールドでとびきりの週末を実現する)という企業理念を、社内はもとより、広く一般の方にも理解していただくために開催するものです。

ヤマハは1979年の第1回大会からパリ・ダカールラリーに参戦し、1998年まで20回連続出場。二輪では最多の9回優勝を成し遂げています。会場には、その優勝マシンを含めた十数台を展示するほか、映像なども交え、ライダーやサポート隊の戦いぶり、マシン開発の挑戦を紹介していきます。会場となるのはヤマハ本社内のコミュニケーションプラザ。9月28日～11月23日までの約2ヵ月にわたり開催いたします。ぜひお客さまとご一緒にご来場ください。



ピーター・ハンセルはパリ・ダカールラリー最多6回の優勝経験を持つ

「パリ・ダカールラリーへの挑戦20年の軌跡展」

会場：ヤマハコミュニケーションプラザ2F
静岡県磐田市新貝2500(ヤマハ本社内) TEL:0538-33-2520
開催日程：2002年9月28日～11月23日
一般公開日：9月28日(土)、10月6日(日)・12日(土)・26日(土)
11月9日(土)・23日(土)(10時～17時)※11月は16時まで
入場料：無料

確かな知識と技術力でCSアップ！ 「YTS講習会」をご活用ください

ヤマハ二輪車整備士講習会日程 (9月～10月)

会場	9月			10月		
	ベーシック	マスター	パス	ベーシック	マスター	パス
SC北日本					1～3 16～18(北海道)	
SC北関東		10～12	18			
SC西関東	3～5 10～12				8～10	
SC中部	10～12					
SC近畿	3～5			8～10	1～3	
SC中四国					16～18	
SC九州		10～12		22～24		

ベーシック：ヤマハスクーターエンジンのオーバーホール整備とそれに準ずる測定の実習
マスター：ヤマハ4サイクル4気筒エンジンのオーバーホール整備と基本的トラブルシューティングの実習
パス：パスに関する一般整備知識の実習

リコール&サービスキャンペーンのお知らせ

下記リコール、改善対策、サービスキャンペーン車両の改修・修理を行っております。大変ご迷惑をおかけしますが、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。詳しくは、ヤマハ・ホームページ(<http://www.yamaha-motor.co.jp/news/recall.html>)などでお確かめください。

商品名	車体番号
【リコール対象車】	
●リモコン	JOG・JOG・JOG-ZR(CV50) SA16J-000054～030338、SA16J-030400～030699 SA01J-000053～015232 SA08J-016949～022752 SA11J-034463～048838 SA13J-011177～015778 SA12J-024662～034241 SA10J-029576～042775 SA02J-100101～104489 UA03J-000013～006302 UB02J-000035～000104、UB02J-000105～000164 SB01J-100101～138056、SB01J-100101～103519 SB01J-100101～106487、SB01J-106553～106555 SE01J-000101～005648
●ニュー-JOG(YV50)	
●JOGボジェ(YV50H)	
●JOGアブリオ(YJ50)	
●JOG-ZR(YG50ZR)	
●JOG-Z(YV50Z)	
●ビーノ(YJ50R)	
●ビーウィズ	
●ギア(BA50)	
●タウンメイト(T90D/T90N)	
●グランドアクシス(YA100)	
●グランドアクシス(YA100)	
●シグナス(XC125M)	

商品名	車体番号
●シグナス(XC125SV)	SE07J-000106～000590
●シグナス(XC125Q)	4TG-000101～008778
●マジスティABS	SG01J-003245～006687
●マジスティ	SG03J-026479～028473、SG01J-000015～006707、 SG03J-000027～015548、4HC-061237～070060、 SG03J-023359～028533
●ドラッグスター(XVS250)	VG02J-000020～001069、VG02J-001170～001269、 VG02J-02672～02751、VG02J-000020～004993
●ドラッグスター(XVS1100)	VP10J-000019～003178、VP13J-0000163～002707
●ドラッグスタークラシック(XVS1100A)	VP13J-000013～002687
●FZ400	000585～000984、001571～002170、002762～003161、 003212～003351、004102～004761、005866～006715、 006766～006915、007816～008815、008973～009228、 009480～009729、009830～009929、010030～010129 010330～010429
●ロードスター	VP12J-000008～000967

熟成を極めた2ストマシン 2002年型「YZR500」がプラモで登場!

日本人トップライダーの一人、阿部典史選手が所属するアンテナ3 ヤマハダンティーンズの2002年型「YZR500」がプラモデルとして新登場します。エンジンからサスペンション、フレームやカウリングの微妙な曲面までリアルに再現。世界最高峰のMotoGPを走る熟成された2ストロークマシンをじっくり作り込めます。二輪ロードレースの新時代を走る2ストロークマシン。記録にとどめておきたい1台です。



田宮模型「アンテナ3 ヤマハダンティーン YZR500」 2,200円

C・チェカとヤマハ さらに2年契約が決定

ヤマハファクトリーチームは2002年8月1日、カルロス・チェカ(29歳・スペイン)との契約更新を決定しました。チェカはすでに正式サインを済ませ、2003年から2年間、モトGP世界選手権でヤマハYZR-M1を走らせることとなりました。

チェカは1999年以来ヤマハに乗り、その年にランキング7位、'00と'01はともにランキング6位を獲得。そしてモトGP元年の今シーズンは、9戦を終えた現時点で3度の表彰台に上り、ランキング5位につけています。この契約を契機に、残す7戦最高のパフォーマンスを期待しましょう。



「来年の契約は、多くのチームから打診があり、いろいろ悩んだことも事実。しかし、常にヤマハを最優先に考えていた。1999年以来、最大の夢はヤマハでチャンピオンを獲ること。そして来年こそ、そのチャンスだと思っている。契約が正式に決定し、今シーズン後半戦も気持ちを集中することが出来るし、2003年にも自信を持って準備が出来そうだ」

高原の7試合連続ゴールが決勝点! ジュビロ磐田ファーストステージ優勝



最終成績は13勝1敗1分。この優勝でファーストステージ2連覇を果たした

サッカーのJリーグファーストステージが終了し、ヤマハF.C.ジュビロ磐田が通算5度目のステージ優勝を果たしました。その優勝を決めたのは最終第15節、柏レイソルとの一戦。前半、山西のFKと中山の5試合ぶりととなる得点で2-0で折り返しますが、後半12分までに同点に追いつかれる緊迫したゲーム展開。しかし39分、7試合連続ゴールとなる高原のダイビングヘッドで3点目を奪い勝利を修めました。鈴木監督は「われわれの目標はあくまで年間チャンピオン。残されたセカンドステージ、ナビスコカップ、天皇杯は、1戦1戦ファーストステージと同様、全員で頑張っていきたい」と、さらなる意欲を語っています。みなさんのご声援をよろしくお願ひします。

子どもたちにバイクの楽しさを! リック親子バイク教室開催!

MotoGPで活躍する阿部典史選手が自らインストラクターを務める「リック親子バイク教室」が、鈴鹿8時間耐久ロードレース決勝日の8月4日に行なわれ、49組の親子が参加しました。このバイク教室は「少しでも多くの子供たちにバイクの楽しさを感じてもらい、安全で、正しい乗り方を知ってほしい」という阿部選手の熱意から始まり、今年で5年目、12回を数えます。

午前中の基礎練習に始まり、午後は本格的な走行練習。そして、最後は、阿部選手と参加者が隊列を組んで、コース走行に挑戦。短時間の練習ながら、子どもたちはS字コーナーを器用にクリアし、その上達ぶりには目を見張るものがありました。終了後、阿部選手より参加者一人ひとりに卒業証書が手渡され、充実感に満ちた子ども達の顔が印象的でした。



2回目の参加というお父さんは、「バイク教室に参加した子どもが、街中を走るバイクに「音がうるさい」「ヘルメットをかぶっていない」など、正しい乗り方を理解しているんですよ」と嬉しそうに話す

ヤマハ提供BSデジタル番組「75mph」放映日程

BSデジタル放送によるヤマハ提供番組「75mph」では、自分の価値観を大切に生きる「人」にスポットを当て、その人とともに豊かな時間を創出するパーソナルビークルを表現しています。9月も以前ご好評いただいたものを再放送していますので、見逃してしまった方はこの機会にぜひご覧ください。
BS FUJI/毎週日曜22:55~23:00(再放送は毎週水曜11:55~12:00)放映

日程	登場人物	登場商品
9月1日・8日	エマネエレ・ジョッパネリ	MC (イタリア)
9月15日・22日	菅谷亜美	MC (日本)
9月29日	ダニエル・フランシスター	MC (スペイン)

シリーズランキング

AMA NX250 (第11戦終了時)

1 R・カーマイケル	Honda	550
2 T・フェリー	Yamaha	396
3 E・ラスク	Kawasaki	380
4 S・トーテリ	Honda	335
5 K・ルイス	Honda	306
6 M・ラロッコ	Honda	272

WGP250 (第10戦終了時)

1 M・メランドリ	Aprilia	195
2 A・ニエト	Aprilia	158
3 R・ロルフ	Honda	127
4 T・エリアス	Aprilia	102
5 S・ポルト	Yamaha	94
6 F・バッタイーニ	Aprilia	88

WMX250 (第10戦終了時)

1 M・ピジョン	Suzuki	238
2 P・ベイラー	Honda	183
3 J・コピンズ	Honda	178
4 F・ボレー	Yamaha	146
5 J・ダブ	KTM	139
6 K・グンダーセン	Kawasaki	134

JMX250 (第7戦終了時)

1 成田亮	Suzuki	199
2 小田切一剛	Honda	177
3 田島久	Suzuki	153
4 小池田猛	Yamaha	145
5 高濱龍一郎	Honda	140
6 増田一将	Suzuki	139

AMA NX125 (第11戦終了時)

1 J・スチュワート Jr	Kawasaki	479
2 C・リード	Yamaha	369
3 B・ジェスマン	Suzuki	365
4 E・フォンセカ	Honda	345
5 D・スミス	Suzuki	281
6 M・ウォーカー	Kawasaki	247

WSS600 (第9戦終了時)

1 F・フォレット	Honda	138
2 藤原克明	Suzuki	129
3 S・ジャンボン	Suzuki	115
4 A・ビット	Kawasaki	113
5 C・ケルナー	Yamaha	88
6 P・カソリ	Yamaha	87

JRR SB総合 (第5戦終了時)

1 渡辺篤	Suzuki	88
2 玉田誠	Honda	75
3 武田雄一	Honda	69
4 辻村猛	Yamaha	66
5 吉川和多留	Yamaha	65
6 民辻啓	Suzuki	41

JMX125 (第7戦終了時)

1 加賀真一	Suzuki	229
2 渡辺学	Yamaha	170
3 小島太久摩	Suzuki	170
4 芹沢直樹	Honda	162
5 戸田 蔵人	Honda	158
6 小方誠	Honda	156

Moto GP (第10戦終了時)

1 V・ロッシ	Honda	220
2 宇川徹	Honda	140
3 M・ピアッジ	Yamaha	134
4 C・チェカ	Yamaha	96
5 A・バロス	Honda	94
6 阿部典史	Yamaha	90

WMX500 (第10戦終了時)

1 S・エバーツ	Yamaha	226
2 M・ベルブーツ	Yamaha	186
3 J・スメツ	KTM	182
4 F・ガルシアピコ	KTM	180
5 A・バルトリーニ	Honda	129
6 Y・デマリア	KTM	07

JRR GP250 (第5戦終了時)

1 小山知良	Yamaha	111
2 嘉陽哲久	Yamaha	101
3 大崎誠之	Yamaha	74
4 中須賀克行	Yamaha	53
5 横江竜司	Yamaha	52
6 青山博一	Honda	47

群雄割拠し定着期に入ったストリート 250スクーター人気は全国波及進む

軽二輪市場でどちらも年間2~3万台規模の需要を形成する250スクーターとストリート(トラッカー)モデル。そのなかで、ひと足早く市場をリードしたストリートは、伸長期を経て各社6モデルが競合する定着期に入ったようだ。TWも、一時の独占状態ではなかったが、けっして他モデルにヒケをとってはいない。今後各社のニューモデル効果が一段落すれば、アフターパーツの豊富さやノウハウの蓄積が武器となるだけに、再びシェアを伸ばす余地が十分あるといえよう。

一方、250スクーターは今がまさに上り調子。特にマジスティは、03モデル投入が勢い水となり、Cタイプでさらに加速している。そしてこの傾向は全国にも波及。昨年4月と今年4月の登録台数を地区別で比べると、東京の146%伸長に対し、東北が277%、四国は228%、九州も201%など、全エリアが東京を上回った。

このマジスティ人気を押し上げているのは、言うまでもなく20代前半までの若いカスタムユーザー。すでに30%以上の構成比を占め、TW(50%以上)に近づきつつある。ただTWと違うのは、実用性の高さで中高年層、代替層にも強みを持っていること。地域特性に合わせた柔軟なアピールで、大きく育てていただきたい。

登録台数の推移とエリア比率



ストリートのニュースター登場！ マジスティC&TW225

職人的オリジナリティで差別化 これからは柱はTWカスタム！

YSP南くるめ／志原住弘 社長

「でも以前は、カスタムなんて大嫌いで、ツーリングにミニバイクレース、オフロードレースと、とにかく遊ぶために商売をやっているような店でした。それがいきなり180度方向転換したわけですから、ほかの誰より自分が一番驚いています」と志原社長は笑う。「理由は経営不振。10年後息子に安心して引き継げる店にするために、考えあぐねてカスタムをやるうと決めま

だ。昨年の実績をしのごうかという勢い。今年も夏までに50台をクリアし、人口23万人の街、福岡県久留米市にあるYSP南くるめさんは、3年前からTW200のカスタムを手がけはじめ、昨年100台近い販売を記録。今年も夏までに50台をクリアし、

現在、スポーツバイク市場を牽引している人気カテゴリーは、いうまでもなく軽二輪だ。その火付け役がティーダバーという言葉を生んだTW200であり、ファッションバイカー、ストリートカスタムの流れを牽引。今もなお、トラッカー系カスタムの中心的存在となっている。

一方、同じストリート系のビッグスクーターカスタムはマジスティから火が着き、アメリカンテイストを取り入れながら独自のスタイルを形成。その人気は今やトラッカー系さえしのぐほどの勢いで、大きく全国へ波及しつつある。そこでこの夏、ヤマハはさらにニューモデル「TW225」と「マジスティC」を投入。よりいっそうの市場拡大をはかろうとしている。ここでは、この新しいストリートモデルに注目し、その導入効果や反応を、全国3カ所の販売店とユーザーの声から探ってみた。

MC FRONT LINE



鮮やかなオレンジのデモ用マシンを製作。イメージリーダーとして、車あるごとに露出を心がける

した。ただ、やる以上は中途半端にしない。職人として胸を張れる品質、他店に負けないリーズナブルな価格、信頼されるアフターサービス。そのすべてを満たす方法を試行錯誤したんです」

志原社長と奥さん、2人だけの店でやれることは限られる。そこでまず、手がける車種をTWに絞った。当時一番の人気車種だということ、最後発のハンドレを覆すに十分な、TWのパワー不足を解消する画期的ノウハウを見つけたからだ。



店内の壁にスラリと貼られたカスタム車の写真。これがお客さまの参考にもなる

「ハイパワーセッティングキットという、確実に性能が上がり、しかも壊れない、私だけの魔法です」

それを全車に施し、オリジナル発注のハンドル、シート、サスペンション、マフラー、スイングアームなどを組み込んだ「YSP南くるめオリジナルTW」は、さらに同一価格内でハンドル形状、シート形状とカラーなどを数種類から選ぶこともできる。

「こういうベースを作っておけば、パーツをまとめて発注できるからコスト削減になるし、商談も早くスムーズに進められるんです」

だから、商談はもつばら奥さまの担当。志原社長はサービスマンとしての仕事や納車に専念する。

「ウチのTWは九州全域が商圏。その代わり、例えば鹿児島や長崎でも納車

いまやCタイプがスタンダード 圧倒的マジェスティ人気を加速 オートショップトミザワ／富澤幸広 社長

は必ず私自身が行き、手がけた者の責任で詳しく納車説明をして引き渡す。何かあれば引き取りにも行きます。めったなことじゃ壊れないけどね」

「TWスペシャリスト」として3年がかりで築いた基礎は、もう揺るがない。ノウハウを生かしたマジェスティやドラッグスターも、着実に実績を上げていく。

しかし志原社長は、あくまでTWにこだわり、「ブームはもう終わり」という周囲の意見にも耳を貸さない。

千葉市・おゆみ野店で4メーターの新車を扱い、地元・千葉から東京、神奈川、埼玉を中心とした幅広い商圏を持つオートショップトミザワさん・富澤幸広社長は、周辺の需要動向についてこう話す。

「最近目立って需要が高いのは、やはり250スクーター、特にマ

「SRがそうだったように、シンプルで味のあるバイクは根強いファンをつかむことができる。それには、販売店が飽きずに新しいスタイルの提案を続け、1度のブームで終わらせないよう努力していくことが大切。少なくとも私は、TWをそういうバイクに育てていきたい。そういう意味でTW225は、200より低速のトルク感がアップし街で乗りやすくなっただけでなく、TWブランドをキチンと、継承したことに意味があると思うんです」

倒。完全に一人勝ちの状態になっています。キーシャッターがついて、メーターパネルが変わって全体に高級感が上がったので、昨年モデルより1万円アップしても売れる予感があったんですが、こんなに火がつくとは思わなかった。ビックリしています」

そこにCタイプが加わって、勢いはますます加速。

「今ではスタンダードモデルよりCタイプが人気で、バックオーダー状態が続いています。スクイウェアは年配者、フォールツァは大学生に強いけれど、マジェスティCは10代、20代を中心にしながら、もって年齢層が幅広く、40代くらいまで人気があるんです。これまでも基本アイテムだったシートスクリーン、バーハンドル、メッキミラーが標準装備になったので、カスタムを頼むのに抵抗があった人たちは何もしなくていいし、友だちと差別化したければ先へ進んでマフラーとかローダウン



首都圏全域をカバーする量販店ながら、毎月1回の定例出張引き取りな修理のアウトサービスにも力を入れる

キットなどを追加することもできる。もう、Cタイプがスタンダードみたいなものですよ」
 そのおかげで、本体に合せたアフターパーツの販売・組み付けも、減るところかむしろ増えているという。
 「クリアウインカーレンズなどの小物がよく売れますし、意外な人気商品はタンデムバックレスト。2人乗りが増えるせいも、マジステイ購入者の半数以上は買ってくれますね」
 こうした傾向を、富澤社長は「ミニバン感覚」と表現する。軽快な取り回しのいいサイズで、女の子と2人で乗るのにちょうどいい室内空間、使いやすい荷室と装備、ボルトオンパーツで手軽に飾れるオシャレな外觀……。

「同じカスタムでも、トラッカー系のユ



各社ビッグスクーターが並ぶなかで、マジステイは販売の3分の2を占める

ーザーはちよつと違って、ファッション性だけでなくバイクらしいマニュアル感や軽快感にもこだわりがある。だから、速さは必要ない、いいながら、だんだんパワーやスピードを求めはじめた。そこからバイク本来の走る楽しさに目覚めてくれればいいなと思うんです。でも、スクーターカスタムのユーザーはどうか(笑)。実用性にも優れたマジステイなら、そのまま代替えて乗り続けてくれると信じていますね」

積極的な仕掛けで先取り狙う 仙台のマジスティカスタム ティーズ／高橋新一郎 社長

「ザーはちよつと違って、ファッション性だけでなくバイクらしいマニュアル感や軽快感にもこだわりがある。だから、速さは必要ない、いいながら、だんだんパワーやスピードを求めはじめた。そこからバイク本来の走る楽しさに目覚めてくれればいいなと思うんです。でも、スクーターカスタムのユーザーはどうか(笑)。実用性にも優れたマジステイなら、そのまま代替えて乗り続けてくれると信じていますね」

「ライバル車が増えたとはいえ、T Wの台数が落ちてますが、仕方ないでし

仙台は東北の中心都市。学生も多く、若々しいイメージの街だが、ビッグスクーターカスタムの人気は意外にまだ低い。
 「通勤や通学、街乗りなど、実用優先でマジステイを買うお客さんはそれなりにいますが、カスタムとなるとすでに定着しているトラッカーのほうが価格的に安いし、見慣れた安心感もあるんです」と、高橋社長は話す。
 そのトラッカーカスタムは、今年、TW200/225やFTR、グラストラッカー、250TR、バンバンなど各車が競合し、全体では昨年よりも好調だという。

だから選んだ
マジC
&
TW225

オトナのカスタムスタイル 堤和男さん

マジステイC／福岡県筑後市／37歳

16歳で原付に乗り、20歳頃まではクルマでしかたけど、それ以降はずっとスポーツバイクとスクーターを併用する生活です。マジステイCを買ったのは、通勤が目的でした。片道60kmあって、クルマだと渋滞で2時間かかることもある。といって、それまで使っていた100ccや125ccのスクーターだと高速に乗れないし、走行性能も収納力も中途半端。その点マジステイは、お店(YSP南くるめ)の試乗車で試して、快適さを十分実感できました。

ただ、スタンダードと外観がもの足りず、ずいぶん迷ったんです。スタンダードをカスタムすれば？ いや、私はヤマハのオリジナルデザインが好きで、それを壊したくなかった。(別に所有しているSR500もそう。足まわりなどに手を入れますが、外観はほとんどノーマルなんです。)

そうしたらマジステイにCタイプが出た。同じバーハンドルでも、カスタムと違って純正だから周辺の処理がキレイだし、メーターパネルもスタンダードよりCタイプのほうが上品。コレが出たのならば、まだ買わなかったでしょうね。私に限らず、30代や40代の人には派手すぎず、地味すぎず、このくらいの外観がちょうどいいみたい。信号待ちなどよく話しかけられますよ。付近の職場にモニターでしばらく貸し出せば、かなり売れるんじゃないですか？



ミニバイクのレース経験豊富な堤さんはフットワーク重視のカスタム。外観は純正デザインを尊重し、ウインカーレンズをクリアに変更しただけ

カッコよさでやっぱりTW!

今村勝利さん
TW225／福岡県筑後市／34歳

昔400ccの4気筒に乗っていて、TWは10年ぶりのバイク。大型二輪の免許を取ってバイクを買おうと思っていたんですが、待ちきれなくて(笑)。250クラスなら車検がいらないし、街乗りや通勤、ちよつとしたツーリングにも使えるでしょ。

TWに決めたのは、一番カッコいいから。同じトラッカーのカスタム車をいろいろ見比べたんですが、やっぱりベース車によってスタイリングの違いが出るんですね。200、225、250という排気量の差はほとんど気にしませんでした。性能的に大きな違いはないと思っただけ、それなら見た目が最優先ですよ。ただ、TWは中古の200と新車の225とあまり価格が変わらないし、それなら250cc分大きい新車がいいかなって……。

実際、乗ってみて不満は全然ありません。以前の400ccと



推奨商品であることを印象づけるマジェスティコーナーは、自作タペストリーで差別化

ようね。でもFTTRは純粋にトラッカーだし、250TRはクラシックオフとカスタマイメージが固まつてしまいがいい。その点、TWはいろいろな方向にカスタムできる自由度があり、認知度も一番高いので、根強く残ると思えますよ」

ただ、いつまでも同じ流れが続くとは限らない。実際に東京でビッグスクーターカスタムの人気ぶりを見てきた高橋社長は、どうせなら自分がブームを持ち込んでやろうと考え、マジスティ2002年モデル発売に合わせて仕掛けを始めた。

「仙台にはまだビッグスクーターを前面に押し出した店がありませんでした

から、テイーズの新しい提案として「マジスティフェア」を考えたんです」

まず7〜8台のマジスティを用意。通りに面した2階ショールームや店頭でズラリと並べて展示し、タウン誌広告などでも継続的にアピール。また店内2階にはカタログの写真を壁につばいに引き伸ばしたタペストリーを貼り、マジスティコーナーを設けた。これが功を奏し、一気にではないが、順調な販売に結びついている。

「ウチは総合ショップなので、マジスティワールドの訴求が第一。カスタムはカッコよく乗る手段のひとつという位置づけです。そこで、スタンダードモデルをベースにバーハンドルとグリップ、ミラーを選び、好みでスクリーンカットもできるティーズオリジナルの「C」タイプを設定しました。最初はやはり



ファッションブルで乗りやすいストリートカスタムの流れは、さらにプラスアルファを求めている。ビッグスクーターは実用性、トラッカーはバイクらしい味わい。それに秀でた車種が生き残る」と高橋社長(前列中央)

カスタムメインの20代が多かったです。ヤマハのCタイプが出たので、パーツを選んだりするのに抵抗がある30代以上のお客さんにはこれを奨めています。価格は同じだということもあって、人気は半々というところですね」

それでも他社スクーター、特にフォルツァと比べて購入を迷う人には、

「マジスティの収納力を説明すれば、それが決め手になっちゃいますね。トータル50万円を超える商品ですから、レジャーから街乗り、通勤までしっかり使って元を取りましようってアドバイスするんです」

優れたデザインに個性を加えるカスタムで流行感を演出し、本来備えた実用性の高さを収納力でアピールする。これこそマジスティビジネスの基本スタンスかもしれない。

MC FRONT LINE

ストリートのニュースター登場！ マジェスティC&TW225

なじんだTWがベスト

沼上竜也さん

TW225 / 千葉県市原市 / 26歳

今回のTW225は、200からの代替えなんです。2年ほど前から通勤用に200を使っていたんですが、盗まれちゃって仕方なく今日買ったばかり。とあって、200の時もそんなにカスタムしてたわけじゃなく、ハンドル、ウインカー、シート、マフラーといった定番箇所のパーツを交換してたくらい。225もあんまりお金をかける気はないので、ノーマル状態からコツコツやっていこうと思っています。けっこう200用のパーツがそのまま使えるみたいだし、中古や通販で探せば安く買えるんじゃないかな。

別の車種にしなかったのは、やっぱりTWスタイルが好きだったことかな。同じトラッカーとはいっても、ベース車によって雰囲気が違うんですよ。それとTWなら乗り慣れているし、少し排気量が増えて街乗りしやすくなったらしいので、すぐ通勤に使っても安心できる。最近流行りのマジスティはあまり気にならないな。渋滞路のスリ抜けや価格を考えればTWがベストでしょう。



よくタンデムもするが、「ローダウンしてるから気を使う」と桜井さん。カスタムのアイデアは雑誌から「マジスティがたくさん載ってる本を探して買うんです」

パーツ交換する手間が省ける

桜井貴徳さん

マジスティC / 千葉県市原市 / 20歳

普通二輪の免許を取ってすぐ、コレを買いました。以前からバイクが欲しくて、いろいろ雑誌を見ながら考えてたんです。やっぱり、カッコイイのが一番。今ならビッグスクーターのカスタムでしょ。SRに乗ってる友だちも、マジエを欲しがってる。コレを買うのに、あまり迷いはしなかったですね。ちょっとフォルツァもいかなって思ったけど、会社で乗ってる人がいるし……。カスタムは、フロントマスクをスクリーンごと換えて、マフラーやウインカーレンズを交換。ローダウンもしてる。なぜCタイプを選んだか？ 最初からバーハンドルとメッキミラーが付いていて、自分でやらなくていいもんね。使ってるパーツのブランド？ よくわからない(笑)。知らないんですよ、ホントに。雑誌とかで見て、「こんなのくださいって店に頼むだけだから。でも、色を塗り替えたり、またまだやりたいことはある。これから少しずつ手を入れてくつもりです。」

女性ライダーが語る

Q. バイクの楽しさと今後のバイクライフ

◆バイクのココが好き◆

終電を気にせず移動できる

東京都杉並区・24歳・劇団員
◎・4年・JOG

劇団の練習や公演、それにアルバイトでとにかく毎日忙しいんです。だから、バイクがいい。都内であれば終電を気にせず移動できるので、自転車感覚で乗ってます。スクーターだと渋滞もあまり関係ないから時間が読めるし、重宝してますよ。本当はもう少し大きいバイクの方がラクだと思っし、免許を取りに行きたいんですが、なにぶん、本当に時間がないんです。

今はジェットヘルを使っていますが、真冬にはフルフェイスに変えます。安全面も気になりますが、寒いですからね。口元はマスクをして、マフラーもグルグル巻いて、結構怪しい格好で乗っているかも(笑)。バイクだと髪型のことなどあまりオシャレを意識していても仕方がないし、寒さ、暑さ対策の方が重要でしょう。でも、寝癖があっても、寝坊してノーメイクでも、メットをかぶっただけなら分らないというメリットもありますよね。

だってカワイイから

神奈川県綾瀬市・23歳・会社員
◎・2年・TOMOS、JOG

今まで普通のスクーターに乗っていましたが、デザインを一目見て気に入った外車があって、今日はその引取に渋谷まで来ました。ホラ、この真っ赤な色とフレームワークがステキでしょ?どうせ乗るならやっぱりカワイイほうがいいですよ。

自宅からお店までは30kmくらいあるんですが、雑誌で見たら、このバイクはそこそこ扱っていな

そこが知りたいセールスポイント

Vol.6

販売に直結するセールストークやセールスポイントの糸口などを探ろうと、ユーザーに直撃インタビュー!今回は街行く女性ライダーにバイクライフについて訊きました。

だったので、これを買ったためだけに渋谷まで行ったんです。今、家に帰るところなんです。初めて乗るバイクでドキドキして走っています(笑)。

実は、このバイクに似合う渋いヘルメットがあつて、ぜひそれを買いたかつたんですが、お店の人に「これはJIS規格じゃないからバイクにはダメ」と言われてしまつて、ちよつとガツカリ。せつかくお気に入りのスクーターに乗るんですから、メットも好きなデザインを選びたかつたなあ。

帰省中はお父さんとバイクで遊べる!?

広島県広島市・20歳・学生
◎・1年・ピラーゴ250

父が「面白いぞ、一緒に乗ろう」とつてうるさくて(笑)、それで免許を取りました。私が乗るまでは父もバイクを降りていたんです。子どもの頃、「昔は乗ってたんだ」という話を聞きましたが、実際に父がバイクに乗るのを見たのは、ここ数年ですね。普段はピラーゴで通学していますが、長期休暇で



データ内:

- ・住まい
- ・年齢
- ・職業
- ・所有免許
 - ◎: 普通四輪
 - ◎: 普通二輪
 - ◎: 原付免許
- ・バイク歴
- ・所有バイク

帰省した時は、父の好きなトライアルバイクと一緒に出かけられています。私が免許を取つたら、実際に家に私用のバイクを買つてくれたんです。ホントは私をダシに自分が乗りたかつたのかなあ、なんて、最近気づいたんです(笑)。

でもね、自分一人で乗っている時より、父と一緒にのほうが充実しています。父も張り切つていろいろ教えてくれるし、父の行っているバイクショップの方が面倒を見てくれるので勉強になります。

ラクだし、買い物に便利

東京都豊島区・19歳・フリーター
◎・半年・D10

こがなくていい分、自転車より楽そうだなと思つて、通勤に兄の原付を使つています。洋服が好きなので、原宿や池袋によく出かけますが、週末はすごく混んでいるでしょう。スクーターなら街の中でもすぐ停められるから、買い物に行くのにいいんですよ。今度はもう少しカワイイ、お酒落なスクーターに乗りたいですね。



生活の幅を広げてくれる

東京都日野市・22歳・学生
◎・2年・グラストラッカー

高校時代に仲良かった友人の家が、うちから遠かつたんですね。で、その子の家に遊びに行くのに便利だから、原付免許を取つたんです。そしたらこれか思いのほか楽しく、「バイクっていいな」と思うようになりました。だから頑張って普通二輪の免許も取つたんです。今は天気のいい時にフラリと走りに行くのが楽しになりました。やっぱり排気量があると長距離も楽ですから。最近はいつかは大型バイクに乗りたいたい」という夢もふくらんでいます。

Impressions

◎利便性重視でかなり現実的

◎「カワイイ」がキーワード

利便性も高く、比較的車重が軽いバイクが多い。愛用しているバイクは、比較的軽くて、女性でも扱いやすい。スクーターは、女性に人気の高いバイクで、乗るのに楽だし、荷物もたくさん入る。カワイイデザインも、女性には嬉しいポイント。バイクに乗ると、生活の幅が広がります。通勤や通学に便利だし、週末は友達と遊びに行くのも楽しい。バイクは、自分だけの生活の幅を広げてくれるもの。カッコイイバイクに乗りたい。カッコイイバイクに乗りたい。カッコイイバイクに乗りたい。

バイクにはずっと楽しく乗っていたいから、無理な運転はしません。日焼けしないように暑い日でも必ず長そでを着るし、ヘアの乱れにはワックスを多めに付けて対応しています。手をスッと入れればすぐ髪形を直せるし、ヘルメットをかぶつても気にならないうえ、バイクに乗ると、生活の幅が広がります。通勤や通学に便利だし、週末は友達と遊びに行くのも楽しい。バイクは、自分だけの生活の幅を広げてくれるもの。カッコイイバイクに乗りたい。カッコイイバイクに乗りたい。カッコイイバイクに乗りたい。

◆今後のバイクライフの予定は？◆



メンテができるようになりたい

アラスカにも行きたい

東京都世田谷区・38歳・会社員
 (調)・(中)・20年・ジエベル

会社に行っている平日はバイクに乗れませんけど、その分、週末は必ずと言っていいくらいツーリングに出かけています。一人でトコトコ行くこともありますが、仲間と一緒に林道へ出かけることもあります。とにかく走ってれば気持ちいいんです。できるだけ長く走りたいし、広いダートが好きなので、いつかアラスカを走りに行きたいな、と思っています。行きつけのショップというのはいなくて、困った時には友人が相談のつてくれます。その人に教えてもらって、自分でも少しずつ、メンテナンスできるように心掛けています。ツーリング先のトラブルで立ち往生したくないですしね。やっとバンク修理ができるようになったところで、難しいことは、まだちょっと自信がないですね。

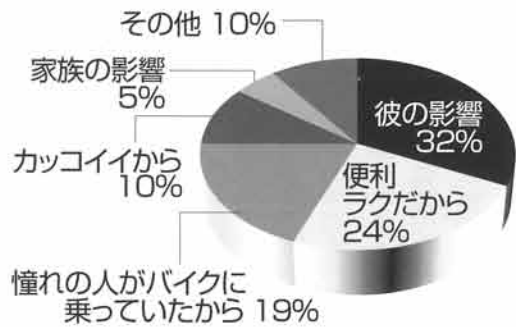
もっとつまく乗れるようになりたい

福島県いわき市・27歳・会社員

(調)・(中)・4年・YZ80、ディグリー

彼が乗っていた影響で、私も免許を取りました。初めは自分が乗るなんて想像もできなかったのですが、今はレースにも出るほどオフにすっかりハマっています。ヘルメットはもちろん、ヒジ、ヒザ、プロテクトガードなどのプロテクターは必ず全部付けています。つまらないケガはしたくないし、転倒して

バイクに乗り始めたきっかけ



痛いのは自分です。

彼の行っているバイクショップに、私も自然にお邪魔するようになったので、バイクやウェア、プロテクターまで、まとめてお世話になっていきます。バイク仲間もできて、今は休みが来るのがすっごく楽しみです。たくさん走って上手になりたいし、オシャレの面では、バイクに乗る時は念入りにメイクしています。濃い目に化粧すると、日焼け防止に効果的なんです。それに、バイクに乗ってドロドロに汚れても、「自分はオンナなんだ」って忘れ

たくないですから。

ちゃんとしたオフ車が欲しい

神奈川県横浜市・23歳・会社員

(調)・(中)・半年・FTR

最初は車の免許しかもっていなかったのですが、通勤に原付を使用していました。でも、彼がバイクに乗る人で、その後ろに乗っているうちに楽しいし、バイクって気持ちいいな、と自分でも乗りたくなくなって免許を取りました。

先日、彼の行きつけのショップ主催のオフイベントで初めてオフ車に乗ったんですが、そ

の面白さといったら！ 街なかを走るのは全然違う！ ちよっと駆びましたが、すっかりオフ車に目覚めちゃって、次回のイベントが楽しみ。オフ車が欲しくてたまりません。

街を乗るのも楽しいけど、日に焼けたら、荷物がたくさん乗せられないところがちよっと不満かな。でも、今はとにかくオフ車の楽しさだけで頭がいっぱいです(笑)。

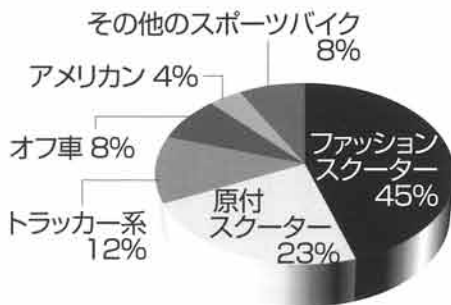
普通二輪免許を取りたい

千葉県浦安市市・21歳・会社員

(調)・3年・Vogue

先輩のお下がりバイクをもらったのが、原付免許を取ったきっかけなんです。その先輩、女の人なのにカッコイイんです(笑)。大きいバイクに飒爽と乗っていて、自分もいつかあんな風になりたいなと憧れるけど、でも今はこのバイクで十分満足しています。これはある雑誌でモデルさんと一緒に小さく写っているのを見かけて、かわいい！と一目惚れ。衝動的に買ってしまいました。しかも軽くて、乗りやすい。大きいバイクは重そうだし、あまりスピードが出てもコワイでしょう。でも、今後のためにとりあえずは免許だけは取りにいきたいな。

乗っているバイクの種類



Impressions

- ◎オフ体験は女の子にも魅力的
- ◎ステップアップ希望者多し

女の子ライダーは二輪専門誌などを読み、バイクショップに出かけないため、友人の情報を抱いた。そのためか、友人が行きつけの店に一緒に行く、彼が参加するイベントに同行するなど、身近にライダーがいる場合、その人が彼であればなおさら、その人物からの影響を受ける傾向が強い。直接女性ユーザーが来店しないとしても、その彼や友人を通して彼女たちを巻き込むことは決して不可能ではないだろう。

いつかはマジエステイで

ロングツーリング

東京都世田谷区・18歳・学生

(調)・(中)・半年・VINO

普段乗るのは、通勤や買い物目的です。「いつか遠いところまで出かけてみたい」なんて思いますが、いつ、どこに、なんて分かりませんね。でも、その時はマジエステイに乗っているといいなあ。何で、マジエステイって言われても……。最近、彼がマジエステイが欲しいと言って、口癖のように言っているからかな。

バイクは近所のヤマハ系のお店で買いました。マジエステイを買ったら、またそこで買うと思います。普段は寄ることもないんですけど、他に



Case Study

他業界に学ぶ

Lesson 6

専門性を

高める

大資本をバックにした大手チェーン店の台頭が著しい、靴小売業界。だが靴は、中国など東南アジアでの生産量増大に伴い、単価が下がり続けている商材だ。利幅が極端に狭くなったことで、大手の倒産も相次いでいる。そんな厳しい状況下、個人経営店はいかに生き残れるか。

東京・町田駅前にあるスポーツシューズショップ「WEST EAST」は、一つの方策として、若者を中心に人気のトップブランド・ナイキ製品の取り扱い比率を上げ、専門性を高めた。「今も模索中」と言う齋藤社長だが、その背景を探った。



(有)さいとう「WEST EAST」

代表取締役 齋藤 孝氏

1918年、下駄製造販売の「齋藤下駄屋」として創業。'54年に有限会社齋藤履物店として法人化。'80年には、米国靴販売チェーン・アスリートフットの日本国内フランチャイズ1号店に。'89年に契約解消し、店舗名称をWEST EASTに。「収入は、社会にどれだけ貢献できたかの目安」と語る53歳。



ナイキ製品を中心とした品揃え。ナイキを選択した理由は、「スポーツシューズでは、やはりナイキがトップブランドだから」と齋藤社長。1ブランドに特化するリスクに関しては「ナイキがコケたらみんなダメ」。また、靴だけで商売するのは厳しい状況の中、ナイキは小物やアパレルの展開が充実しているのも大きなポイントだった

齋藤

98年5月に、町田駅前再開発で店舗が移転したんです。今までは人通りの多い1階で、

立地条件が非常に良かったんですが、移転後は2Fでフリーのお客さんが減ってしまった。不利な条件になればなるほど特徴を出していく必要があるだろう、ということ、ナイキ製品を多く取り扱うようになりました。

ウチのような個人経営店が生き残るためには、ナロー&ディープな店作りをしなければならぬ。狭く深く、つまりは専門店化ですね。扱いアイテムを広げる勝負では大資本に敵いませんから、品揃えを特化し、店頭にある靴のサイズを切らさない、などのきめ細やかさが必要だと考えています。

「専門店化」とおっしゃいましたが、もう少しご説明ください。

今までは、「靴の専門店」というと、靴や足に関する知識が豊富で、きちんとサイズを見立て、お客さまの足の形に合わせて屈曲をつけて、

たうえでお渡しする、というのが常識でした。

齋藤

いいえ、違います。しかし現状でもナイキの比率は高く、今後ますます高めていくつもりです。

それはなぜですか？

それはなぜですか？

ANOTHER FOCUS

Case A スケールメリットが判断基準

専門店化の目安は店舗面積

暮らしの多様化に伴い、顧客ニーズも複雑化・高度化してきた。かつて各小売業では総合的な品揃えが求められたが、現在は品揃え・知識ともに、より専門的な要求に応える必要が出てきている。総合店か、専門店か。地域人口と店舗面積との兼ね合いが一つの判断基準になる。例えば洋品店業界の場合、「総合店としてやっていくなら、人口10万人クラスの都市で店舗面積50坪以上、5万人クラスの都市で30坪以上が必要。それ以下の場合は専門店化が必須」とされる。品揃えで勝負するには、それだけの「受け皿」も必要、という見方だ。

しかし最近はお客さまの方が靴に対して機能を求めておらず、単なるファッションアイテムと捉えています。見た目で選ぶわけですから、ほとんどが指名買い。店側に求められるのは「モノがあるかどうか」だけなんです。

最近ではインターネット通販も行っていますが、これなど昔からの靴屋にとっては考えられない。足を通さないで靴を買うなんて(笑)。となると、現在「専門店」に求められるのは？

齋藤 正直言って、分からないんですよ。機能性なら、こちらは技術や知識を専門性としてアピールすることができる、しかしファッションは空気がいいものから、いかんともしがた

い。1つやっていることとして、うちではメンバーズカードを発行していて、メンバーには新製品やレアものを優先販売しているんです。ウチとしては優良顧客を大事にするのは当たり前のことだと思っています。

接客のあり方も変わりそうですよね。

齋藤 取引先メーカーはほとんどが外資系で、効率を重視した経営が求められるんです。今までのようにコミュニケーション重視の接客だと、どうしても1人当たり30分はかかる。それでは回転が悪いということになるんですよ。

外資系のマーケティングの考え方は、狩猟型。獲物を探しあて、効率よく狩り獲るスタイルです。しかし日本の商慣行は、本来お客さまやニーズを育てる、という農耕型でした。私などは狩猟型には違和感がありますかね。

何か独自の「抵抗策」は？

齋藤

ランニングクラブを持っていて、地域のマラソン大会にエントリーしています。今は出店を出していませんが、今後はできれば店からバスを出し、開催場所まで送迎したい。マラソンが終わったら、店で缶ビールでも飲みながらカタログを眺める、なんていうのが理想です。

私は、店を持って経営する

ということとは、取り扱い商品を通じて地域の文化を担うことじゃないかと思うんです。走ることはすべてのスポーツの基本。つまりはスポーツシューズの根底でもあります。だからマラソン大会に参加することは、販促効果に関



かつて靴屋に求められた「専門性」は、知識や技術。それは靴という製品に対して、消費者が道具としての愛着を持って接していたから。修理やメンテナンスも求められた。しかし、靴がファッションアイテムとなった今、個人経営店に求められる「専門性」とは何か。模索は続く

わらず、スポーツシューズを売り、靴の文化を担う人間の使命だと考えています。



「これらの什器はバージョン遅れ」と苦笑い。町田駅前のデパート内にあるナイキショップは最新のものを使っており、「外資系は、ビジネスが完全にシステム化している。個人経営店でも、メーカーとの関わりを深めていけばそうできると思うが、反面、独自性はなくなっていくかもしれない」と齋藤社長

「WEST EASTの場合」

- ◎ 不利な立地条件が専門化のきっかけ
- ◎ ニーズの中心はファッションに移行
- ◎ 優良顧客には優先的に販売を
- ◎ 主流の「狩猟型経営」に違和感
- ◎ 取扱商品を通じて地域文化に貢献

Case C 「マイ・専門ショップ」が人気

専門性と提案力が求められるINET

インターネットは、ユーザーが積極的に情報検索するメディア。情報を深化させ、よりニッチなニーズに応える必要がある。インターネット通販の成功事例の多くは、ニーズを丹念に拾い上げ、それを次のニーズにつなげるシステムを構築している。買い物履歴からユーザーの嗜好性を分析し、次回にサイトを訪れた時にお勧め商品を提案する。これにより、使えば使うほどユーザーニーズを理解してくれる自分だけの専門店がネット上に現れる仕組みだ。これはネットワークの特性を存分に生かした例だが、実在店でも参考になるポイントだろう。

Case B 専門店化のリスクを減らす

徹底的な商圈リサーチで方向付け

中小の小売業で専門化を果たした店の多くは、近隣に競合する大型店が出店したことを最大の理由としている。しかし、専門化を単に大型店への対抗手段と捉えていては、成功は難しい。専門性を高めると、それだけ店としての間口を狭めることになり兼ねない。つまりフリー客や新規客の獲得には結びつきにくくなるためだ。専門店化して成功した多くの小売店に共通するのは、商圈リサーチを徹底的に行っていること。自店の立地条件や得手不得手を踏まえたうえで地域特性を正確に把握し、高めていくべき専門性の方向を決めているのだ。

Why Motorcycle?

「なぜあなたは、ヤマハのバイクに乗っているのですか？」

Why YAMAHA?

[ScooterStyle 編集長]

淀川 雄次郎さん

47歳



快樂と実用性を兼ね備えた「人生の相棒」

アメリカに憧れていた。雑誌「ポパイ」の創刊、アイビーやサーフィンのブーム……。そんな時代を背景にして、淀川さんの心の中には常にアメリカがあった。
「文化がある。カラッと置いていてドライ。趣味がライフスタイルに自然に溶け込んで

いる。遊びが認められている。リスクを楽しむ。自分の暮らしの中で満たされなかったものが、アメリカには全部あったんです」
取材で何度もアメリカに足を運んだが、思いは変わらなかった。
「深く知れば知るほど、現実的なシブな部分も目に飛び込んでくる。でも、キラ

にはならないんです。今もアメリカの影響は受け続けていますよ。だから、今もこんなにかげんで」と笑う。

47歳の今も、サーフィンやスノーボード、スケートボードを楽しむ「現役の少年」。マジエスティを所有しているが、実は、バイク以上にサーフィンの方が好きだ。

「カットバックやボトムターン……。バイクのコーナーリングって、サーフィンのターンによく似てるんです。マジエスティに乗りながら、サーフィンを疑似体験してます」

バイクならではの操縦感覚と、サーフィンやスノーボードの間には、共通項があると言う。

「ライダースクラブの根本健さんに、「足に荷重をかけて、上半身をリラックスさせるんだよ」と抜重のコツを教えてもらったんです。確かにマジエスティでも動きが変わった。それで余計にバイクが面白く感じるようになったんです」

スケボーやサーフィンに共通する楽しさに加えて、実用性もあるマジエスティは、日常的な「移動」をよりファンなものにしてくれる重要なアイテム。生活の中にあるホビータン要素を大事にする淀川さんには、今や欠かせない存在だ。

「どんな道具にも、楽しむ方法ってのはあると思うんですよね。スクーターはスポーツバイクに比べれば限界が低い。でも、楽しくないわけなんかないんです。より低い速度域で挙動の変化を体験できるわけだしね」

考え方はあくまでもポジティブ。そして人生を楽しむことには貪欲。アメリカ西海岸の澄み切った青空が似合いそうだ。

Answer



「楽器のように緻密に作り込まれているから」

「ライダー」も「バイカー」も根底は同じ。導入次第では大きな需要層になる



今の若者に好きなモノの理由を聞く。「カッコイイから」という答えがよく返ってきます。この「あ、カッコイイ」という瞬間が、実は非常に重要なポイントで、考えているんです。
彼らは、うまく言葉で説明はできない。けれど、「カッコイイ」と直感する。「良いか悪いか」ではなく、「好きか嫌いか」という判断で選択をしていく。そういう瞬間的な感性に従って生きていくんだと思います。
その結果として、全体的にはセンスがいい、オシャレな子が増えていますね。いろいろなスタイルがあるので主流を見つけていくのですが、周りのブームや動向に多少気を使いながら、自分たちなりの楽しみ方をしているようです。
ライダーとしては、いかにもカタチから入っている彼ら。今は、昔と違って先輩・後輩といった上下関係の中で傳承されるバイク文化がなく、個別のファッションアイテムの一つになっています。それでも、二輪に乗っている限り、ライダーはライダー。そのうちホンモノになっていく可能性はあるのではないのでしょうか。最終的にコアなライダーになってくれればと期待しています。

【発行】 椎出版社
【発刊】 隔月刊
【中心読者層】 20代前半～30代
「読者と同じ体温を持つ誌面作り」を目指す、隔月刊のスクーター専門誌。バイク文化の伝承が途切れた現代の若いユーザー向けに、メンテナンス情報なども盛り込むが、押しつけがましくならないよう留意している。スッキリしたデザインで、女性読者も3～4割を数える。

1 モール遠方からでも店の視認性を高めるよう鋭角につきだした飾り柱には音叉ヤマハを明示し、お客さまにヤマハブランドをアピール



店舗コンセプト

ヤマハ製品を通じてバイクの魅力と楽しさを伝え、質の高いサービスの提供で新規需要拡大、そして顧客化に繋げていくことを目指している。オートモールを中心とするショッピングセンター内のため、バイクユーザーのみならず、四輪ユーザーやバイクに全く関心のない様々な客層に向け、まずはバイクへの興味を喚起。バイク本体だけにとらわれないハードとソフト両側面からトータルでバイクライフを提供し、お客さまの満足度を高める、理想的な店舗のあり方を実践中。



2 「とにかく集客能力の高さに驚いています。ロードサイドショップとは全く異なる状況で、“通りすがり”に来店される方の興味をいかに喚起し、販売に結びつけていくかがポイント。一朝一夕にはいかないでしょうが、常にチャレンジしていきたい」と中路チーフマネージャー

大型ショッピングタウンに出店 新発想で新規需要拡大を狙う

YSP名古屋北 カラフルタウン岐阜

岐阜県羽島郡柳津町丸野3-3-6

大口 厚 社長

中路 大介 チーフマネージャー

Profile

略歴 トヨタ系四輪ディーラーをメインにファッション・雑貨系専門店や飲食店、映画館やゲームセンターなどのアミューズメント施設をひとつの街として調和させた新しいスタイルの大型複合ショッピングセンター「カラフルタウン岐阜」内の一角に、これまでのバイクショップとは異なる客層を取り込める店舗としてスタートを切った(8月3日にプレオープン、8月31日がグランドオープン)。

立地 木曾川と長良川にはさまれた岐阜市の南部に位置し、大型スーパーなど郊外型の大規模店舗が密集する地域。名鉄竹鼻線・柳津駅から西に約1km、県道岐阜南濃線と笠松墨俣線の交差する一角にあり、近くには名岐バイパスや岐大バイパスも通っているため近隣市町村からアクセスしやすい。

店舗 ショッピングセンター内の通路に面して開かれた逆L字型の店舗は、約70坪のショールームスペース、約18坪の接客・事務スペース、約14坪のサービス工場からなる。

L字の下辺部分がショールームとなっているので間口が広く入りやすい印象。

商圏 クルマでのアクセスが良く、総合的な集客効果も高いため、隣接する岐阜市、大垣市、羽島市、一宮市など、半径25km圏がカラフルタウン自体の商圏。

販売・客層 カラフルタウン全体では、年代・男女を問わずあらゆる層が来店。年間800万人以上を集客。店舗は夜9:00まで営業しているため、平日、会社帰りに立ち寄る方も多し。そのうち20代・30代の家族連れとカップルを中心に、週末ともなると1000人以上が店に立ち寄る状況下、今までバイクとの接触が無かった新規層やリターンライダー層にアプローチすることが第一目標。

スタッフ 中路チーフ、小林宗作マネージャー、セールス担当・神谷希さん、サービス担当・村上忠文さんの4名体制。写真後列左はヤマハの営業担当・杉山貴弘さん。



3
入口にバイクへの興味を喚起させる目的で“タッチングコーナー”を設けた。家族と一緒に買い物に来たお父さんらが勝手に跨っていたり、記念写真を撮る女の子もいるなど、バイクを身近に感じられるスペースとなっている



ショールームスペース

入口には用品類の展示や実際にまたがって触れられるタッチングコーナーの設置など、なによりも親しみやすさを重視。オープンで構えないカジュアルな雰囲気はエントランスから店内まで統一感を持って続いている。ヤマハブランドの広がり伝えるため、マイメイトやバス、発電機などバイク以外の商品展示やポート免許の受付など、バイク一辺倒ではないオールヤマハの情報を発信している。



4
5
カウンターの反対側から店を1周するお客さまが多いそうで、その動線を考えてそちら側からTWやセローなどの比較的なじみやすい国内モデル、大型スポーツ、そしてカスタムモデルへと、順を追って見てもらえるようカテゴリー別に配置

カスタムスペース

8
広めに取ったカスタムスペースは、お客さまが自分らしいカスタムイメージを具体的に描きやすいよう“見せる”展示を心がけている。これにより新しいお客さまにはバイクワールドの広がりや楽しさを提案し、既存ユーザーにはこの店ならではのオリジナリティをアピール。本格的にカスタムを手がける店が周辺に少ないこともあり、他店との差別化策の一つとして、今後より提案モデルを強化したいという。



ハードカスタムからライトやハンドルバーなどの基本部分だけを交換したライトカスタムまで、幅を持たせた提案モデルを展示し、店のセンスや技術力の応用範囲の広さを視覚的に訴えている

これまでバイクやバイクショップとは縁遠かった人たちも数多く集まるショッピングセンター内にオープンしたYSP名古屋北カラフルタウン岐阜さん。周囲に並ぶ四輪ディーラーや各種小売店、飲食店とのコラボレーションも視野に入れながら、その巨大な集客力をどう活かし、ビジネスチャンスに結びつけていくか。従来のバイクショップの常識、概念にとらわれない新しい営業展開で、より大きな需要開拓を目指す意欲店である。



11 挨拶はコミュニケーションの第一歩と考え、来店されたお客さまに「いらっしゃいませ」ではなく、「こんにちは」と声を掛けるYSP名古屋北の習慣はここでも受け継がれている

接客スペース

大勢のお客さまが来店する中で、実際の販売に繋げ顧客化してゆく足がかりとして、お客さまとの会話を重視。待ちの姿勢ではなく、スタッフが店内を回遊し、少しでも興味を持たれた方には気軽に声を掛けるなど、コミュニケーションを積極的に図っている。また、カウンターではパソコンを活用し、お客さまに分かりやすく話を進めるように心がけている。



12 お客さまが興味を持ち、思わずスタッフに話しかけるようなPOP作りや分かりやすい表現方法を心がけているようだ



サービス工場

サービス工場が面している外側からは、修理車を持ち込みやすいよう、大型グラフィックパネルで店の場所を明示。認証工場も取得し、安心・信頼につながるサービス工場の充実をより一層図っている。



7 バイクライフの楽しみをより視覚的に表現しようと、ファミリー層の来店が多いこともあり、オートキャンプをイメージした演出にトライ



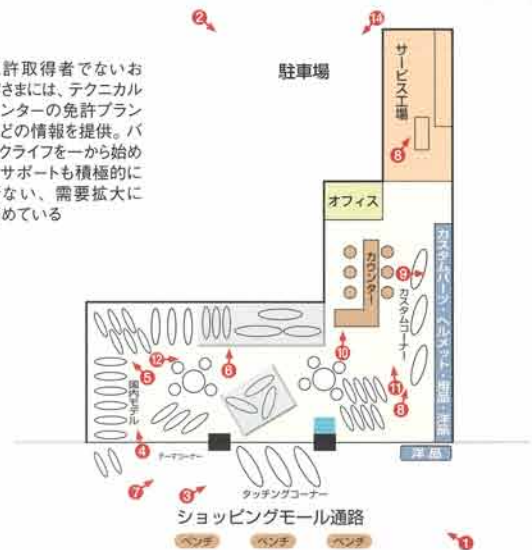
実際に乗ってもらうことが一番のインパクトと、ショッピングセンター内のクローズドコースと、周辺を回る2つの試乗プランを用意している



10 **試み** 豊富な車種が揃った試乗システム、これまでにないツーリング企画、明確な価格表示、パソコンの活用、本店で好評を得ているメンテナンスフリーパッケージなど、バイクの楽しい世界を様々な角度から表現し、提案。また、ショッピングセンターに来店したお客さまをいかに自店まで誘導するか、周囲に軒を連ねている四輪ディーラーと協力しあい「相互にメリットを生み出す面白い仕掛けをしたい。四輪は実用的、一方の二輪は趣味性の高い商品ですので、共存共栄が可能ですから」



免許取得者でないお客さまには、テクニカルセンターの免許プランなどの情報を提供。バイクライフを一から始めるサポートも積極的に行ない、需要拡大に努めている



10 バイクユーザーではない客層にもヤマハブランドを訴求したいと、周辺小物の品揃えも十分。「キャップや携帯ストラップなどの小物の売れ行きも悪くないです」



9 カスタムにまつわるパーツ類は当然のように充実しており、それらをセンスよくディスプレイすることで、店内のアクセントにもつなげている

YAMAHA Monthly Calendar

9月 ▶▶▶ 10月

- セールスプロモーション
- 普及イベント
- 新商品

- イベント・キャンペーン
- モータースポーツ

☆=数字で示したページに関連情報があります。

9 ▶▶▶ **[ヤマハ関連]**

▼ 9/30 夏の盗難保険付きキャンペーン

▼ 9/30 YZスベアホイール期間限定販売キャンペーン

● 9/1 YZ試乗会・天竜観音山特設コース

▼ 9/23 川上源一記念展/コミュニケーションプラザ

- 9/1 ファンキーエンデューロ/miki ANNEX
チャレンジエンデューロ宮城/SUGO
員弁シリーズカップエンデューロ/ダイイチ
- 9/2 T90D・T90N 発売
- 9/8 Club YAMAHA Y-Y Cup北海道/倶知安
- 9/9 YZ450F・YZ250F 発売

● 9/9・10 ワイズギア

「ヤマハアクセサリ展示受注会」/東京

- 9/15 キッズ2&4/SUGO
- 9/20 ファーストステップサーキットラン/鈴鹿
- 9/21 子どもバイク教室/SUGO
- 9/22 ヤマハオフロードスクール/F-2(小湊)
親子バイク教室/SUGO

▲ 9/23 ステップアップキッズスクール/SUGO

▼ 9/28~11/23 パリダカへの挑戦展/コミュニケーションプラザ ☆6

- 9/29 ヤマハオフロードスクール/ウエストポイント

● 9/29 Club YAMAHA Meeting/袋井テストコース ☆6

● 10/6 サンシャインいわきエンデューロ/しどき
バイクでファミリー運動会/しどき
チャレンジオフロードフロンティア/名阪スポーツランド

- 10/12 キッズモトクロススクール/SUGO
- 10/13 チャレンジオフロードフロンティア/SUGO
TIキッズバイク/TI英田

● 10/19 ステップアップキッズスクール/SUGO

● 10/20 親子バイク教室/SUGO


● 10/26 キッズ2&4/SUGO

● 10/27 員弁シリーズカップエンデューロ/ダイイチ

9 ▶▶▶ **[社会・業界]**

▼ 9/30 バイク月間

- 9/1 全日本ロードレース第6戦/SUGO
- 9/2 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/福岡
- 9/8 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/佐賀
- 9/8 Moto GP第11戦/ポルトガル ☆7
全日本モトクロス第8戦/名阪
- 9/15 全日本トライアル第5戦/岡山
- 9/22 Moto GP第12戦/バレンシア
- 9/22 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/旭川
- 9/23 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/石狩
少年少女モーターサイクルスポーツスクール/愛知
- 9/29 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/東京
- 9/29 モトクロス・デナシオン/ベルギー



- 10/6 Moto GP第13戦/パシフィック(もてぎ)
- 10/6 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/神奈川
少年少女モーターサイクルスポーツスクール/山口
- 10/13 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/石川
- 10/13 Moto GP第14戦/マレーシア
全日本モトクロス第9戦/中国(弘楽園)
全日本トライアル第6戦/中部(岐阜)
- 10/19 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/千葉
- 10/20 Moto GP第15戦/オーストラリア
全日本ロードレース第8戦/TI英田
- 10/20 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/和歌山
- 10/27 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/滋賀
- 10/27 全日本モトクロス第10戦/SUGO(日本GP)
全日本トライアル第7戦/東北(SUGO)

