

Yamaha News

2002 OCT. No469

What's
new

10

2002 インターモト出展車 / Passol

YFM660R(ATV) / EF900iS・EF2800iSE (発電機)

エバーツ2連覇ほか



MC FRONT LINE

もうひとつのヤマハ

Case Study

(株)オイシックス ~ 情報を開示する

バイクショップ百景

YSP浜松

2003 YZF-R6

鍛造ピストン、ダイレクトメッキシリンダーなどパーツの90%を新設計したエンジンに、2002YZF-R1と同様のサクシオンピストン付きフェルインジェクションを装備。車体には新設計アルミデルタボックスIIIフレームと、CFアルミダイキャスト技術によるリアアーム&リアフレームを採用。"ベスト600スーパースポーツ"にふさわしい、エキサイティングなパフォーマンスを手に入れた。また、新設計ガトリングビームヘッドライトやラム圧吸入口形状を織り込みながらいっそう精悍に引き締まったニューエッジデザインのボディが、R6の個性を強く際立たせている。

2002 インターモト出展 主要モデルラインナップ

9月17日～24日、ドイツ・ミュンヘンで世界最大のモーターサイクルショー「インターモト ミュンヘン 2002」が開催され、ヤマハは4年ぶりにフルモデルチェンジしたYZF-R6などを多数出展。詰めかけた来場者の熱い注目を集めました。



シルバー3



ビビッドレッドカクテル1



ディーパーブリッシュブルーメタリックC



レディッシュイエローカクテル1



ディーパーブリッシュブルーソリッドE

ヤマハATV YFM660R

2003年1月1日
新発売

¥898,000

カラー：1タイプ

※予約優先販売のため、在庫切れの場合があります。

- 高回転・高出力型の水冷・660cm³・SOHC・5バルブエンジン搭載。
- 鋭いレスポンス、扱いやすいフラットな出力特性に貢献するBSR33ツインキャブレター、アルミ鍛造ピストンを採用。
- 前進6段/後進1段のマニュアルミッション。前後進は右手操作で切換え。
- リアスイングアームやフロントアーム、オイルタンク、ホイールなどアルミ製パーツを多数採用してフレームを軽量化。
- 軽量・ショートホイールベース(1245mm)・低重心で旋回性に優れたフレーム。
- 足まわりには独立ダブルウィッシュボーンサスペンションとリンク式モノクロスサスペンションを採用。
- 狭い山道でも切り返し易いリバースギアを装備。

軽量・高出力の追求により
卓越したスポーツ性能を実現！
スポーツATVの最高峰モデル

ハイパワーな660cm³・5バルブエンジンを軽量・コンパクトなシャシーに搭載し、野性の猛禽類を思わせるバイオンニックなボディで包み込んだ4ストロークATVの最高峰モデル、それが「YFM660R」です。リバースギアも装備し、林間のトレッキングコースはもちろん、砂地、ガレ場まで、あらゆるコンディションのオフロードコースで卓越した走破性を発揮します。

軽量アルミフレームに超薄型モーター搭載 排出ガス・ゼロの電気バイク 「Passol」を限定発売

ヤマハは、4月に発表した新中期経営計画「NEXT50」に基づく「新動力源戦略」のひとつとして、超薄型電動モーターを軽量アルミフレームに搭載した原付1種カテゴリーの電気バイク「Passol(パッソル)」を開発。10月9日に発表しました。

この商品は、社会的な環境保護、環境負荷軽減が求められるなか、電動ハイブリッド自転車「パス」によって培った制御技術とヤマハ独自の最新ヒューマンインターフェイス技術を融合させて具現化した、新しい都市型電気バイクです。リチウムイオンバッテリーの電気エネルギーで駆動する「超薄型ヤマハインテグレイテッドパワーユニット」が、排出ガスをゼロ、エネルギー生成から消費までに発生する温室効果ガス・二酸化炭素(CO₂)も81% (当社50ccスクーター比較)削減。また軽量U字型アルミフレームとの組み合わせで、全長153cm・車重44kgの省スペース・可搬性、1充電あたり

Passol



32kmの航続距離(30km/h定地走行)、軽く滑らかな乗り心地を実現します。販売は500台限定で、関東4県(東京、神奈川、千葉、埼玉)の在住者を対象に先行して行ない、10月9日よりインターネットによる予約を受けつけます。詳しい情報は、ヤマハ・インターネットホームページでご確認ください。

- 超薄型ヤマハインテグレイテッドパワーユニットは、後輪ハブ部に超薄平面向型ブラシレスDCモーターと超小型コントローラー、遊星減速機、ドラムブレーキなどを内蔵。
- ボディの30%にアルミ材を採用し、全長153cm・車重44kgの軽量・コンパクトボディを実現。
- 世界最高水準のリチウムイオンバッテリー採用。
- 低摩擦抵抗の専用開発タイヤ採用。

※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。
※価格には、保険料、税金(消費税含む)などは含まれていません。

2003 FJR1300/ FJR1300A

2003モデルは、前輪ブレーキディスクのサイズ拡大や新設計の盗難抑止機構の採用、シールド形状変更などにより、いっそう商品性を向上。また、ABSを装備したFJR1300Aも新たにラインナップしている。



ダークパーブリッシュブルーメタリック(L(FJR1300A))
ほかにブルーイッシュシルバー4、ブルーイッシュグレーメタリック3もある
(FJR1300/FJR1300A共通)

2003 YZF-R1

サクシヨンピストン付きフェュエルインジェクション、アルミデルタボックスⅢフレーム採用のスーパースポーツ「R1」が2003カラーで新登場。



ビビッドレッドカクテル1
ほかにディープパーブリッシュブルーメタリックC、シルバー3もある

2003 TDM900

アルミ鍛造ピストン、メキシリンダー、フェュエルインジェクション、アルミダイヤモンドフレームを採用したオールラウンドスポーツがカラーチェンジ。



ダークグレイッシュブルーメタリックE
ほかにダークパーブリッシュブルーメタリックL、シルバー3もある



EF2800iSE

- 実績と信頼性の175cc・4ストローク・OHVエンジン「MZ175」搭載。
- 2.8kVAクラス最軽量の64kgボディ。
- 51dB(A (1/4負荷))の静粛性を実現。
- パソコンの電源にも使える良質な電気を供給。
- 20時間連続運転(1/4負荷)が可能。
- 世界でもっとも厳しいアメリカ排出ガス規制、EPA Phase II およびCARB Tier II をクリア。
- 扱いやすい片面集中操作コントロールパネル。



EF900iS

- 新設計の50cc・4ストローク・OHVエンジン搭載。
- 1kVAクラス最軽量の12.7kgボディ。
- 47dB(A (エコON、1/4負荷))の静粛性を実現。
- パソコンの電源にも使える良質な電気を供給。
- 12時間連続運転(エコON、1/4負荷)が可能。
- 世界でもっとも厳しいアメリカ排出ガス規制、EPA Phase II およびCARB Tier II をクリア。
- 扱いやすい片面集中操作コントロールパネル。

小型軽量・静粛・連続運転能力に優れた 1kVA&2.8kVA携帯インバーター発電機

ヤマハでは、日曜大工やアウトドアレジャー、業務など多様な用途に適した小型発電機「EF900iS」「EF2800iSE」を新発売しました。この商品は、(1)インバーター方式&パルス幅変調制御による歪み率2.5%以下の安定した電力供給、(2)小型インバーターユニットや軽量エンジン、小型多極マグネー発電体などによる軽量コンパクトなボディ、(3)大容量タンクや低燃費エンジン、エコミーコントロール機能による長時間連続運転、を実現。1kVAクラスおよび2.8kVAクラスの従来基準を大きく上回る、画期的な携帯インバーター発電機です。

ヤマハ インバーター発電機

EF900iS / EF2800iSE

¥128,000 / ¥348,000

最終戦を残し、スメッツと41ポイント差で
連覇を決めたエバーツ

モトクロス世界選手権の第11戦・チェ
コGPで、YZ500FMを駆るステフ
アン・エバーツが2位入賞。総合ポイン
トを248点に伸ばし、2年連続の500
ccクラスチャンピオンに輝きました。
今季開幕戦3位でスタートしたエバ
ーツは、その後4つの優勝を含め、今大会
まですべて表彰台をキープ。ライバル
のスメッツやチームメイトのベルブーツさ

寄せ付けない安定した強さ、速さでラン
キングトップを独走しました。125
cc・1回、250cc3回に続く500
cc・2回目のワールドタイトル獲得は、個
人通算6度目となり、J・ロバートに並
ぶ快挙です。
「昨日までは問題を抱えていたが、セッ
トアップ変更の効果でウオームアップで
確認し、決勝は勝てると思ったんだ。で
も、今日のスメッツは



エバーツがWMX500で2連覇達成!



WMX500/第11戦リザルト

- | | | |
|--------|-----------|--------|
| 1 | J. スメッツ | KTM |
| 2 | S. エバーツ | YAMAHA |
| 3 | F. ガルシアピコ | KTM |
| 4 | M. ベルブーツ | YAMAHA |
| 5 | J. ベピライネン | HONDA |
| 6 | A. バルトリーニ | HONDA |
| 9 | C. メロッテ | YAMAHA |
| 16 | F. ディーニ | YAMAHA |
| 以下、DNF | | |

も、今日のスメッツは
終盤とても強くて、
ムリをせずタイトル
決定に集中するこ
とにした。自分の名
前をロバートの隣に
並べることができ
て、すげーうれしい。
それに父がタイトル
を4つ取っているか
ら、ファミリィで10
個になるんだよ」

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。

全国に波及しつつあるビッグスクーターカスタムで、圧倒的なシェ
アを誇るのがマジェスティ。その人気を支えるアフターパーツに、この
たびワイズギアから新しいクロームメッキのアイテムが加わりました。

マジェスティをさらに輝かせる
クロームメッキのアフターパーツ



MAJESTY ローダウンキット クロームバージョン
¥128,000

部品番号: Q5K-YSK-004-F10

カラー: クロームメッキ仕上げ

セット内容: メッキフロントフォークL/R、メッキリアクッションX2、
メッキサイドスタンド、メッキメインスタンド(各単品販
売もあり)

対象機種: 5GM、5SJ(4HC、5CGにはサイドスタンドが適合し
ません)



MAJESTY メッキハンドルセット
¥6,800

部品番号: Q5K-YSK-024-K01

カラー: クロームメッキ仕上げ

セット内容: クロームメッキハンドル、クロームメッキパーエンドX2、
クロームメッキアレンホールX2

対象機種: 4HC、5CG、5GM、5SJ



MAJESTY ハンドルホルダーカバーセット
¥11,800

部品番号: Q5K-YSK-024-K02

カラー: クロームメッキ仕上げ

セット内容: ハンドルホルダー、クロームメッキカバー、取付ス
クレーン式

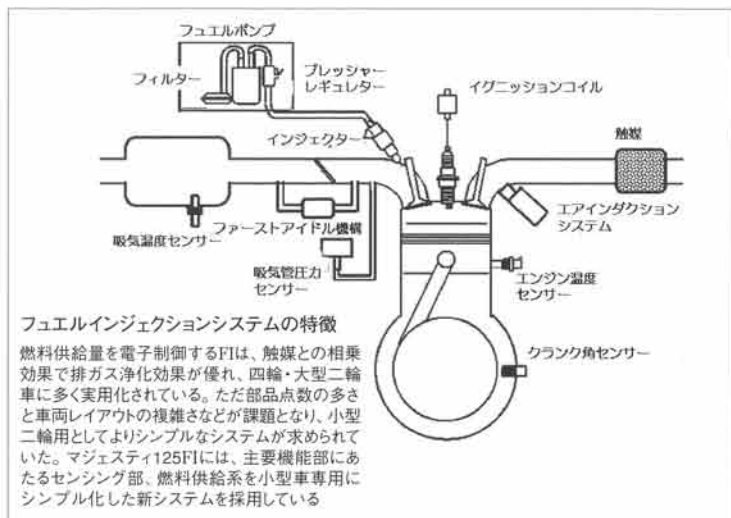
対象機種: 4HC、5CG、5GM、5SJ

FI採用で世界一厳しい排出ガス規制クリア 「マジスティ125 FI」を台湾へ投入

ヤマハでは、当社スクーター初の燃料インジェクション(FI)を採用し、世界でもっとも厳しい二輪車排出ガス規制「台湾4期規制」をクリアする優れた環境性能と、低燃費、優れた走行性を実現した「マジスティ125 FI」を新開発。台湾市場に向けてヤマハモーター台湾で製造、9月より販売します。

このモデルは「快適なタンデムクルージングが楽しめる」スクーターをめざし、'98年から台湾で製造・販売していたマジスティ125をベースとして(1)CO、HC、NOxを台湾4期規制値50%以下に抑えた環境性能(2)台湾CNSモード39km/ℓ(従来モデルは36km/ℓ)の低燃費(3)優れた始動性(4)標高差や気象条件の影響を受けにくいドライバビリティと走行性、などを備えています。

なお、この商品は「NEXT50」に基づく「小型エンジン戦略」のひとつとして具現化したものです。



ヤマハでは、10月19日(土)静岡県袋井市のヤマハテストコースにて、ヤマハコミュニケーションプラザが所蔵するヤマハの名車、旧車を一同に集め、「歴史展示車両動態保存デモ走行会」を開催いたします。これははもともと展示車両を動態保存するための走行テストとしてスタートしましたが、多くのヤマハ社員がボランティアで整備や走行に参加する社内イベントとして好評を得たことから、昨年より一般公開を始めました。

当日走行するのは、一般市販モデルをはじめ、ヤマハ発動機の第1号車のY A 1や、日本初のスポーツモデルと称されたY D S 1、バリダカール用ファクトリーマシンなど。さらに四輪のトヨタ2000GTやO X 99、11も当時の面影そのままにコースを走り抜けます。ぜひ多くのお客さまとご一緒に来場ください。



昨年は雨にもかかわらず、熱心なヤマハファンが集合。OX99-11のみの走行ながら、大きな盛り上がりみせました

開催日：10月19日(土)13:30~15:30
 ※入場料無料(事前申し込みの必要はありません)
 ※入場13:00~(駐車場無料)
会場：ヤマハテストコース(静岡県袋井市村松1771-6)
内容：四輪デモ走行 トヨタ2000GT、OX99-11
 二輪デモ走行 新たにレストアしたファクトリーマシン(OW20、RA31Aを予定) TD1A、TD1B、TR2、TD3(予定) 一般市販モデル(10~15台を予定) バリダカール用ファクトリーマシン(予定)
お問合せ：ヤマハ発動機株式会社 コミュニケーションプラザ
 TEL 0538-33-2520

ヤマハの名車、旧車が勢揃い! 「歴史展示車両動態保存デモ走行会」開催



スカラシップ制度は今年も継続して行なわれる

この機会にお客さまを誘って、秋のSUUGOでモーターズスポーツの醍醐味を感じてみてはいかがでしょうか。

「ヤマハオフロードフェスティバル」開催
 オフロードを思いっきり楽しむ2日間!

11月9日・10日にスウェーデンSUUGOハイランドMXコースにて、「ヤマハオフロードフェスティバル」を開催いたします。昨年までのYZオーナーズフェスティバルから内容を一部変更。YZオーナー日本一を決める「YZオーナーズカップ」に、エンデューロレース「雅馬哈的年代別悪路競争」と「通勤ター1.5H耐久」を追加。参加資格もヤマハコンペティションモデル所有者に限らず、ヤマハオフロードモデルで参加が可能になり、初心者から上級者までオフロードを競い、楽しめるイベントになりました。

開催概要

11月9日(土)

■雅馬哈的年代別悪路競争(4H耐久エンデューロ)
 開催クラス：19歳以下オープン、20代オープン、30代オープン、40代オープン、50歳以上オープン

※ヤマハ製モーターサイクルであればどの車両でも参加可能
 参加費：1人/10000円 2人/15000円 3人/18000円

■通勤ター1.5H耐久

開催クラス：スクーター、ビジネス、PW50
 ※ヤマハ製スクーター、ビジネスモデルであればどの車両でも参加可能
 参加料：3000円(1チーム、3名まで参加可能)

11月10日(日)

■YZオーナーズカップ

選出された最優秀選手にはスカラシップ制度があります。
 参加費：キッズ/3000円 ジュニア・レディス/4000円
 NB以上/7000円

申込み・問合せ：ヤマハオフロードスクール運営事務局
 TEL 0538-45-0791

※イベントの詳細はヤマハ発動機ホームページでもご覧になれます。

ホームページでお客さまをサポート 「全国取扱店情報」がリニューアル!

インターネットを利用した情報収集が一般化するなか、ヤマハは、より活用しやすく、見やすいホームページづくりに力を注いでいます。このたびリニューアルした「全国取扱店情報」もそのひとつ。従来からあったエリア選択に加え、取り扱い車種の排気量区分や、YSP、YOU SHOPといった資格区分によって、利用者の目的にあったショップを素早的確に紹介します。さらに、検索したショップリストからは、住所や営業時間、地図や取り扱い商品まで、より詳しい情報入手も可能にし、お客さまに販売店をより身近に感じてもらえる構成となっています。



9月下旬に新しいページに移行しています
 ※画像はイメージです

ワイズギア2003ビジネスショー開催 最新アイテムがズラリ!

今年2回目となるワイズギア2003ビジネスショー「ヤマハアクセサリー展示受注会」が、8月28日・29日大阪、9月9日・10日東京でそれぞれ開催されました。

多くの商品が並ぶなか、会場が一番目を引いたのはカスタムデモ車両。エンケイ「マグネシウム/アルミニウム鍛造ホイール」や、外装セットなど、最新のカスタムパーツでコーディネートされ、スタッフと熱心に話し込みながら、情報を収集する姿が多く見られました。

また、今回は国内有力コンストラクターのブースも充実。ストリートで絶大な人気を誇るマジェスティとTWの2機種をさまざまな新作パーツで個性的に仕上げ、こちらも大きな注目を浴びていました。



ヤマハライディングウェア2003春/夏コレクションは、定番モデルをはじめ、若いストリートバイクユーザーを意識したデザインや機能性を盛り込んだ新商品も展開



来場者からは「最新アイテムの情報だけでなく、パーツの効果的なコーディネートの方法や、展示の仕方などが参考になります」との声が聞かれた

ドレステレホン、エムズは12月まで 「Y-DO」への切り換えをお早めに!

ヤマハでは、さまざまな販売業務に関わる新しい情報ネットワーク「Y-DO」の導入を進めています。それにともない、今年12月末をもって部品発注専用端末「ドレステレホン」「エムズ」の運用を終了いたします。今後、年末にかけてY-DOの申込みが集中すると移行がスムーズに行なえない場合もありますので、まだ導入されていないお店はぜひお早めにお申し込みください。

03YZ450F/250Fを体感試乗! 4ストYZの進化を証明

2003年YZ450F、YZ250Fの試乗会が9月16日、二輪専門誌を対象に、スポーツランドSUGOのモトクロスコースにて開催されました。

試乗会は、あいにくの雨模様となりましたが、それでも各試乗ライダーは性能を十分に堪能。異口同音に4ストYZの進化を高く評価していました。

エンジン性能での評価が高かったYZ450Fは、「意外と敷居が低いマシン」「高回転での力が良くなった」「排気量がアップされた分、まっすぐ進むトルクが増えた」といった声が聞かれ、YZのトップモデルとしての実力を存分に披露。また、YZ250Fは乗り味の面で評価が高く、「100点満点!」「マス集中設計の効果で、地面を押し付けながら走れる」との声があり、それぞれ期待を上回るポテンシャルの高さを見せたようです。



この日のインプレッションは、10月上旬発売の各二輪専門誌に掲載される予定

武蔵選手特注TMAXを披露 男らしい「武蔵スペシャル」に注目!

日本を代表するK1ファイターの武蔵選手は、昨年免許を取って以来のTMAXユーザー。その武蔵選手から「もっと自分のイメージにあった力強さ、男らしさを全面に押し出したカスタムがしたい」との相談を受け、ヤマハワイズギアがノウハウを駆使した「武蔵スペシャル」を製作。9月10日の「ヤマハアクセサリー展示受注会」会場で、完成披露をかねた引き渡しセレモニーを行いました。

受注会の来場者をはじめ、二輪専門誌や一般誌のマスコミ関係者が取り囲むなか、武蔵選手、そして「武蔵スペシャル」が登場すると、会場内に大きな歓声と拍手が沸き起こりました。TMAXは、特注のブラックを身にまとった迫力のある仕上がりで、その完成度の高さには、来場者だけでなく武蔵選手もびびくり。

「男らしくてかっこいいですね。言葉が出ないくらい驚いています」と話し、普段リングでは見られない表情が印象的でした。このセレモニーの様子は、多数のスポーツ紙や二輪専門誌、一般誌に掲載されています。マジエステイにつづくTMAXカスタムの火付け役となるかもしれません。



「目立ちたがり屋なので、このTMAXに乗って人の多いところを走りたいですね」と嬉しそうな武蔵選手

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

バイクショップにとって、安全で楽しいバイクライフのサポートは大切な役割のひとつ、つねに正確・迅速なテクニカルサービスで、お客さまの安心と信頼を高めましょう。

それには、確かな技術と知識の習得、スタッフ全員のレベルアップが不可欠。スポーツモデルからスクーター、ノスまで幅広いヤマハ二輪車整備士(YTS)講習会を、ぜひ積極的に役立ててください。

ヤマハ二輪車整備士講習会日程(10月~11月)

会場	10月			11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		16~18 (北海道)				
SC北関東		13				
SC西関東			9~11			12~14, 19~21
SC中部						静、豊、石川
SC近畿	8~10	1~3				
SC中四国					12~14	
SC九州	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連する測定習得
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習得
パス: パスに関する一般整備知識の習得

軽快さと安定感に驚きの声続出！ 幼稚園でパスの試乗会開催

ヤマハでは9月13日、東京都大田区内にある池上みどり幼稚園で、パスの出張試乗会を行いました。

この幼稚園には、坂の多い大田区内を中心に、約300名の園児が徒歩や自転車、送迎バスで通園。なかには、子どもを乗せると坂道が上れないため、送迎時に自転車を押しながら歩いてくるお母さんもいます。そこで、今回の試乗には、チャイルドシートが付いた「パススマイルUカジュアル」と、「PASリトルモア」を用意。試乗が始まると、なめらかな走行ぶりに

「最初のひと漕ぎがもの凄く軽やかで安定しているから乗り出しやすい」「自転車のフレーム位置が低いので、ロングスカートでも乗れる」「色がカワイイ」など驚きの声があちこちで聞かれ、なかには園内での試乗に飽きたらず、周辺の坂道を走ってみたいという方もいるほど効果の高いプロモーションとなりました。



「これからの季節、天気の良い日にバスを走らせたら気持ちいいでしょうね。バスならばちょっと足を延ばして公園に子どもと一緒に行ってみたい」と、パスの魅力を話してくれた

ヤマハの快適電動シリーズが 技術力の高さを改めて証明！

去る9月10日～12日、東京ビッグサイトで「第29回・国際福祉機器展 H.C.R2002」が開催され、国内536社、海外15ヵ国83社が出展、13万7,112人の来場者で賑わいました。

今年で8回目の出展となるヤマハは、「夢」広がる ヤマハ快適電動シリーズのテーマのもと、傾斜を付けた試乗コースで乗って、触って、ヤマハ製品を体感してもらおうと同時に、パネル展示やビデオ放映などにより、ヤマハならではの人にやさしい技術を分かりやすく解説するブース構成で好評を博しました。

特にJWシリーズのなめらかな走行性や傾斜地でも介助しやすいタウンビスの制御技術に対する評価は高く、試乗した方から「微妙な操作に機敏に反応してくれる」「バイクメーカーならではの技術への信頼度は厚い」「さすがヤマハだね」との声も聞かれました。また昨年に引き続き、おしゃれなスポークカバーなど、ワイズギアの車イス周辺グッズも年代を問わず人気を集めていました。



試乗後に実際の取り付け方法など、具体的に質問される方も多く、ヤマハ製品に対する興味の高さが伺えた

リコール&サービスキャンペーンのお知らせ

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
●ニューJOG (YV50)	SA01J-000053～015232
●JOGボシエ (YV50H)	SA08J-016949～022752
●JOGアブリオ (YJ50)	SA11J-034463～048838
●JOG-ZR (YG50ZR)	SA13J-011177～015778
●JOG-Z (YV50Z)	SA12J-024662～034241
●ビーノ (YJ50R)	SA10J-029576～042775
●ビーウィズ	SA02J-100101～104489
●ギア (BA50)	UA03J-000013～006302
●タウンメイト (T90D/T90N)	UB02J-000035～000104、UB02J-000105～000164
●グランドアクシス (YA100)	SB01J-100101～138056、SB01J-100101～103519
●グランドアクシス (YA100)	SB01J-100101～106487、SB01J-106553～106555
●シグナス (XC125M)	SE01J-000101～005648
●シグナス (XC125SV)	SE07J-000106～000590
●シグナス (XC125Q)	4TG-000101～008778

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たします。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】	
●TW225E	DG09J-000019～003196
●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-000163～002707
●ドラッグスターラシック (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

夢に向かって走れ！ バスで東北一周の旅実現

宮城県仙台市にお住まいの石塚忠さん(66)は今年6月、バスによる東北一周に挑戦。22日間をかけて1300kmを走破し、無事ゴールを果たしました。

自転車での東北一周は、石塚さんが定年退職後に抱いた「夢」。バスのカタログをみて「これなら私でも楽しく乗れそう」と昨年の2月に購入して徐々に準備をすすめて、今年6月3日、仙台を出発しました。気持ちの中では気負わず行けるところまでと考えていた石塚さんでしたが、途中の民宿で「体に気をつけて無理せず、ゆっくり進んでください」と激励メッセージが書かれた鉢巻きをもらって続行を決意。「バスでなければリタイアしてしまいました」と語るように、いくどとなく訪れる急な上り坂にも、バスのアシストパワーが石塚さんをサポート。22日間にわたる旅を完走できたくりしました。

「楽しかったというより、よく無事でゴールできたという感じ。途中励ましてくれた人、親切にしてくれた人に出会えたのが最高の収穫です。本当に感謝しています。次は日本一周を目指します」と夢の達成を嬉しそうに話してくれました。



石塚さんの総走行距離は3,500キロ以上。定期点検だけのノートラブルで走り抜いたバスは耐久性抜群。これからも良き相棒として大切に乗りていきたいという

「2002年東京国際自転車展」開催 ヤマハも出展決定！

ヤマハは、11月22～24日の3日間、東京・有明の東京ビッグサイトに開催される、日本で、最大の国際的サイクルショー「2002年東京国際自転車展」に今年も出展いたします。このイベントは、21世紀の自転車の発展を目的に、新時代の自転車意識改革を提唱すべく「もっと楽しく、もっとオシャレに、ロマンを求めるニューサイクルライフ」をテーマとし、今回で13回目の開催。

ヤマハは電動ハイブリッド自転車のパイオニアとして、進化・発展し続ける技術、社会・地球環境へ配慮したモノ作りなどを提案。電動自転車の原点であるというヤマハならではのパスワールドを紹介していきます。



毎年多くの来場者で賑わう

会 期：11月22日(金)～24日(日)
開催時間：午前9時30分～午後5時30分(最終日は5時終了)
会 場：東京ビッグサイト/西1・2ホール及び屋外展示場
入 場 料：一般1000円(中学生以下無料)

ピアッジがYZR-M1で初優勝！ YZR250のポルトは3戦連続表彰台

マールボロヤマハチームのマックス・ピアッジが、Moto GP第10戦・チェコGP(ブルノサーキット)で今季初優勝。4ストロークマシン、YZR-M1に待望の1勝をもたらしました。

第8戦、第9戦と連続で2位表彰台を獲得し、好調を維持するピアッジは、今大会もポールポジションスタート。そのまま序盤からロッシや加藤大治郎を従えて、積極的にレースをリードします。そして中盤、2位のロッシがタイヤに問題を抱えてピットインすると、あとは加藤に3秒近い差を付けてファーストフィニッシュ。

満面の笑顔で表彰台中央に立ったピアッジは、「ここはタイヤチョイス、セットアップなどすべてが難しく、レース中もタイヤの消耗や後続との距離に注意を払わねばならず、とても緊張するレースだった。“2秒差”の表示を見た時は夢のようだったよ(笑)。今シーズンは本当に厳しい戦いが続き、バイクの改良を重ねながらやっとたどり着いただけに、すごく大きな意味のある勝利だ」と、語りました。



ピアッジは、この優勝で宇川と6ポイント差まで接近。ランキング2位をしっかりと射程内に捉えた

来季ヤマハ続投が決まっているチェカは今大会5位に終わりましたが、次のポルトガルGPで2位入賞を果たし、ランキング4位をキープしています。また、GP250のS・ポルトは、前回ドイツGPの3位に続いて2位を獲得。さらにポルトガルでも3位に入り、3戦連続の表彰台を射止めました。

このあと、今季2度目の日本ラウンドとなる第13戦パシフィックGP(もてぎ)を含め、残るレースは6戦。ひとつひとつの勝利に全力を尽くすヤマハチームの活躍に、ぜひご期待ください。



3戦連続で表彰台上ったポルトは、エリアスをかわしてランキング4位に浮上



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
10月6日	中嶺幹	MC(日本)
10月13日	田仲康仁・優也	マリン(日本)
10月20日	マリア・エスタベ・コロミナス	MC(スペイン)
10月27日	田中ユキ	MC(日本)

シリーズランキング

AMA NX250(最終戦終了時)

1 R・カーマイケル	Honda	600
2 T・フェリー	Yamaha	440
3 E・ラスク	Kawasaki	396
4 S・トータリ	Honda	359
5 K・ルイス	Honda	325
6 M・ラロッコ	Honda	310

AMA N125MX(最終戦終了時)

1 J・スチュワートJr	Kawasaki	529
2 B・ジェスマン	Suzuki	392
3 C・リード	Yamaha	391
4 E・フォンセカ	Honda	385
5 D・スミス	Suzuki	312
6 M・ウォーカー	Kawasaki	285

Moto GP(第12戦終了時)

1 V・ロッシ	Honda	270
2 M・ピアッジ	Yamaha	164
3 宇川徹	Honda	156
4 A・パロス	Honda	118
5 C・チェカ	Yamaha	116
6 阿部典史	Yamaha	109

WGP250(第12戦終了時)

1 M・メランドリ	Aprilia	228
2 A・ニエト	Aprilia	183
3 R・ロールフォ	Honda	160
4 S・ポルト	Yamaha	135
5 T・エリアス	Aprilia	116
6 F・バッタイーニ	Aprilia	104

WSS600(第11戦終了時)

1 F・フォレット	Honda	173
2 藤原克昭	Suzuki	156
3 S・シャンボン	Suzuki	142
4 P・カソリ	Yamaha	128
5 A・ビット	Kawasaki	126
6 C・ケルナー	Yamaha	94

WMX500(第12戦終了時)

1 S・エバーツ	Yamaha	268
2 J・スメツ	KTM	229
3 F・ガルシアピコ	KTM	225
4 M・ベルブーツ	Yamaha	222
5 A・バルトリニ	Honda	154
6 Y・デマリア	KTM	121

WMX250(第12戦終了時)

1 M・ビション	Suzuki	288
2 J・コピンズ	Honda	222
3 P・ベイラー	Honda	205
4 J・ダブ	KTM	177
5 K・グンダーセン	Kawasaki	167
6 F・ボレイ	Yamaha	151

JRR SB総合(第7戦終了時)

1 渡辺篤	Suzuki	126
2 吉川和多留	Yamaha	105
3 玉田誠	Honda	100
4 辻村猛	Yamaha	98
5 武田雄一	Honda	69
6 民辻啓	Suzuki	51

JRR GP250(第7戦終了時)

1 嘉陽哲久	Yamaha	121
2 小山知良	Yamaha	111
3 青山博一	Honda	97
4 大崎誠之	Yamaha	94
5 横江竜司	Yamaha	75
6 中須賀克行	Yamaha	68

JMX250(第8戦終了時)

1 成田亮	Suzuki	239
2 小池田猛	Yamaha	179
3 小田切一剛	Honda	179
4 田島久	Suzuki	179
5 高濱龍一郎	Honda	170
6 増田一将	Suzuki	157

JMX125(第8戦終了時)

1 加賀真一	Suzuki	266
2 小島太久摩	Suzuki	205
3 渡辺学	Yamaha	202
4 芹沢直樹	Honda	180
5 戸田 蔵人	Honda	176
6 小方誠	Honda	175

もうひとつのヤマハ

MCだけじゃない、 ウチの重点商品！



除雪機とバイクの商売を切り替える、タイミングの見極めが難しいという成田社長（前列左）。バイクと同時展示する期間ができた今年も、「目標200台」とますます意欲的。10月以降は店内、店頭ですべてが除雪機で埋め尽くされる

ヤマハが世の中に送り出す商品は、モーターサイクルだけにとどまらない。ATVやレーシングカート、マリナー用品、さらにはプール、産業用ロボットまで実に幅広い分野に及んでいる。今回の特集は、これらMC以外の商品のなかから、バイクショップでも取り扱いが多い「パス」と降雪地では欠かせない冬期商品「除雪機」にスポットをあて、それぞれの地域性に根ざしたビジネスの様子をレポートする。

豪雪地帯の冬を稼ぎ時に変えた 二輪と除雪機の“二期作”経営 YSP青森中央／成田郁久社長

青森市のオフィス街にほど近い中心部に店舗を構えるYSP青森中央さんは、1963年に二輪専門店として創業。スポーツバイクからスクーター、郵政車両まで幅広い販売・保守業務を展開し、特にスポーツバイクは1000名以上のメンバーで構成された伝統あるツーリングクラブを中心に、地元ライダーの厚い信頼と安定した需要を獲得している。

また、同じ県内のYSP八戸西さん、YSP弘前南さんと連携を密にし、折りにふれて合同広告を打ったり、2月には二輪・軽四輪の展示・商談会に合同ブースを出展。最近ではマジステイやTW、ドラッグスターのカスタムをいち早くアピール

市内のヤマハ郵政車の保守も一手に担う。今年はずいぶん大量納車があり、店頭を大きく賑わせた



し、新しいお客さまの掘り起こしにも積極的に取り組んでいる。

しかし青森市は、冬になると市街地でも2〜3mの積雪が続く豪雪地域。10月から3月いっぱいまで、バイクショップは実質的に商売が成り立たなくなってしまう。そこで目を付けたのが除雪機だった。

「このあたりでは、冬の雪かきが欠かせない日課ですが、体力的な負担も大きく、高齢者や家庭の主婦にはつらい重労働。それを除雪機で軽減できれば必ず売れる」と考えた成田社長は、ヤマハが輸入の除雪機を扱いはじめた当初から販売に着手した。

「生活に除雪機が必要なのは、だいたい12月後半から3月いっぱい。とすると、11月末までに販売を終えて納機しなくちゃいけない。だから、10月と11月の2カ月間は予約・販売に集中するんです。雪が降り始めたら、買いそびれたお客さんの駆け込み需要があっても、せいぜい1月15日までが限度。それまでに売り切らないと在庫分の支払いが大変だし、仕入れが少なくてお客さんを逃してもダメ。そのシーズンによって降雪量を予測し、仕入れ調整することと、売り切るための努力。それがポイントなんです」

青森の人々の冬に対する備えは、夏が

青森の 備えあれば憂いなし
青い除雪機 特得予約受付中
 YS-870 8.5馬力 YT-1080EX 10馬力
 除雪機は31年のキャリアの当店へ。
YSP 青森中央
 青森市東町(文化会館裏) 017(735)2904 定休日/火曜日
 〒980-0001 http://www.ysp-aomori.co.jp

各9月から段階的に新聞広告で「特得セール」の出稿量やサイズを増やし、除雪機予約をアピール

終わるとすぐに始まり、春に向かう期待感。年が明けると急激に盛り上がりしていくのだ。そこで成田社長は、4月と10月を境に、店内の商品をバイクまたは除雪機にすべて入れ替える。二期作方式の経営を行なっている。オフシーズンの間使わない除雪機やバイクを、かつて支店があった場所を倉庫にして有料で預かるサービスもある。

「60代以上の高齢者が中心の除雪機とバイクとでは客層が完全に異なるし、売れる期間も正反対。だったら完全に割りきって、夏はバイクショップのYSP青森中央、冬は除雪機のアサヒモーターと、店を2つの顔で使い分けることにしたんです」

さらに昨年11月、お客さまがクルマで来店しやすいよう隣の土地を買い入れて駐車場を増設し、店舗もショールームを拡大して改装するなど、大がかりなりリニューアルを実施した。

「バイクと除雪機を完全に入れ替えるまで、1カ月ほど同時に展示することができるので、除雪機の予約セールを前倒し

で9月から始められるようになった。そのおかげで、昨シーズンは1000台近い売り上げがありましたよ」

もちろん二輪部門もスポーツバイクを中心に伸びているが、今や除雪機の収益はバイクと肩を並べるまでになり、北国のハンデをすっかり埋めて余りあるメリットを生んでいる。それは、商品の機能や完成度が十分ではなかった時代から3年にわたって修理やメンテナンスに奔走し、予期しない不具合が発生すれば対策部品を自作して対応してきた経験と、自分が除雪機の商売を作り育ててきたのだという誇りの賜物かもしれない。

クチコミで若い主婦層を獲得 パス需要の今後に期待！

YOU SHOPマスコ / 増尾均社長

大阪府枚方市の丘陵地に広がる住宅街を商圏とするYOU SHOPマスコさんは、出張引き取り・納車を厭わないフットワークのよさ、面倒見のよい接客など徹底した地域密着型の商売で、主婦のパートや買い物、社会人の通勤を中心に比較的安定したスクーター需要を獲得している。

「このあたりは、JR長尾駅まで歩いて20分、京阪・枚方市駅まではバスで20分ほどだけど、渋滞している時は枚方市駅まで1時間半かかることもある。それならスクーターで行くほうが便利だし、勤め先

もうひとつのヤマハ

MCだけじゃない、ウチの重点商品！



バスのお客さまは、自転車と違って、価格だけが決め手にはならない。「地元でしっかり面倒を見てくれる店だから」と来店する人が多い



「店頭価格に惑わされず、使用目的にあった商品選択をしてほしい」から、プライスカードには特長とメーカー希望小売価格を明記

力商品が生まれていくのだ。

増尾社長は、購入後の相談や問合せがもっとも多い航続距離や充電回数について、これまでに4モデルほど自走で試してアドバイスに役立てている。こうした地道な努力から、新しい主力商品が生まれていくのだ。

「バスを本格的に扱い始めて4年、ようやく軌道に乗ってきたかなという感じがします。この辺は坂が多いので、これまでは自転車を足代わりに使う50代、60代の年配者の方にお奨めしていたんです。ところが、昨年あたりからだん

だん子どもを幼稚園に送り迎えする若い主婦の購入が目立ってきました。原付だと子どもを乗せられないし、軽四輪では置き場所や価格、免許などが問題になる。バスのメリットが一番わかりやすい、理想的な客層へ広がり始めたなど喜んでいきます」

しかも幼稚園など主婦がたくさん集まる場所は、効率のよいクチコミ会場。今年も主婦から主婦への紹介が相次ぎ、すでに8月末時点で昨年の販売実績をクリアしたという。

「最近のモデルは、色もデザインもずいぶんカラフルでスマートになりましたし、雑誌などでもよく取り上げられて、世の中に浸透してきたおかげだと思います」と話すのは、奥さまの伊久さん。

「ただ、お客さんはバスをよく知らない

ので、カタログに書かれた航続距離などを鵜呑みにしやすい。実際はひとりで普通に走ってもそんなにまたないのに、お母さん方は子どもを乗せて買い物荷物も積んで坂道の多い街を走るわけですから、なおさらです。軽いほうがいいといってスーパードライを指名されることが多かったんですが、私はニッケル水素バッテリーを使ったMHスーパーカ価格が手ごろなスマイルのシリーズを奨めるようにしています」



バスは知っていてもどこで買えばいいのかわからない、といったお客さまはまだ多い。取扱店であることを店頭でしっかりアピールする

ライダーが夢中になる

Q. バイクの遊び

◆今、はまってるバイク◆

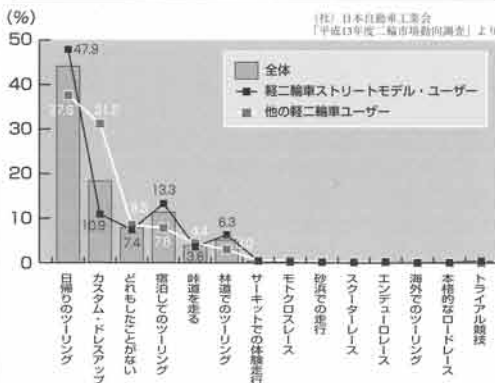
早朝から海で釣り

大河原禎人さん・21歳・会社員・♂、Ⓜ

2年・マジエスティ

中免取って初めてのバイクがコレ。125ccと迷ったけど、収納容量が大きくて広いシートで乗り心地がいいから、250ccにしておいてホント良かった。最近はや友達とタンデムすることも多いからおさらです。今、ムチャクチャ釣りにハマっていて、会社が夏休みだった週は毎朝3時に起きて海に行っていました。マジエスティはシート下の収納がとて広いので、釣り竿などの道具も、そして釣れば(笑)魚も入っちゃ。釣りは道路から少し入ったところなんですけど、バイクならわりとそばまで乗り付けられる。近くには駐車場もないので、車だと駐車取られちゃうんですよ。釣りのあとはマジエで釣具屋巡りですよ。今後の予定はバイクに長い釣り竿をつけられるようなカスタムしたいね。

現在夢中になっている二輪車を使ったレクリエーション (複数回答)



そこが知りたい セールスポイント

Vol.7

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！今回は買い物途中のライダーにバイクの遊びについて訊きました。

データ内：

- ・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



※文章と写真の人物とは必ずしも一致していません。(以下同)

久しぶりのツーリング

河島英太さん・48歳・会社員・♂、Ⓜ

リターンして3カ月・750ccネイキッド

高校生の時、バイクに乗っていました。車の免許を取ってからだいぶ縁遠くなり、しばらく乗っていませんでした。でもその間もバイクを忘れられず(笑)、友人や義弟のバイクを借りてちょこちょこ走っていたんです。ところが最近、義弟が大型バイクを購入して、みせつけるんです(笑)。それに触発されて、思わずバイクに戻ってきました。

今では義弟に誘われるがまま伊豆や箱根、富士方面にツーリングに出かけています。やっぱりバイクは楽しいな、いいなと再認識しています。広いところをもっと自由に走りたいから、いつかは海外ツーリングに行ってみたいですね。

やっぱりカスタム

白川祐貴さん・17歳・高校生・♂

1年・JOGG

やっぱりカスタム。バイクに乗るのが好きで、店めぐりなんかも時々やるんです。そんな時、駐車場の心配の要らないバイクって便利ですよ。駅から遠いお店でも簡単にアクセスできるし。狭い道でもスイスイだから、穴場探しにもってつけ(笑)。

この前まで原付に乗ってたんです。でも、新潟にツーリングに行った時、単車に追い越されて「やっぱり自動二輪は速くていいな」と思って免許を取りに行きました。バイクで通勤していないので、今は休みの日に買い物に行ったり、ツーリングしたりするのに使っています。

ラーメン食べ乗り(?)が趣味

宮下寛さん・22歳・会社員・♂、Ⓜ

1年・マジエスティ

しばらく、XJRに乗ってたんですが、カスタムして面白いのはやっぱりスクーターだ、とジョグに戻りました。暇があればパーツショップに出かけて、パーツ探し。いじれる部分はなんでも自分でやっています。もちろん、最初からバイクに触れたワケではありません。ショップの人が作業している所を近くで見せてもらって、色々質問したり、勉強させてもらいました。今でも作業を見ているのは好きです。

これは路上でいかにかっこよく走るかを追求したいです。だから、乗り方とか教えてもらいたい。教習所みたいな内容じゃなくて実践的なことをね。

仲間が増えていくのが嬉しいから峠に繰り出す

鈴木勝彦さん・18歳・学生・♂

半年・スクーター

土曜の夜は、峠に行きます。雨が降っても遊びに行っちゃ。オレは学生なので、その気になれば毎日でも行けるけど、翌日休みの金曜とか土曜の夜に来る人が多いですね。攻めたりもするけど、実際は走っている時間より、みんなとダバってるほうが多いかも(笑)。

オレの行っている峠は、すごく雰囲気良くて、誰もが初めて来た人にもどんどん話しかけて、みんな友達になっちゃ。バイクという同じ趣味を持っているからかな。今日、一緒に来た友人だつて、2ヶ月前にそこで知り合ったばかりですよ。

昨夜は雨が降っていたので、車がほとんど通らないトンネルの中で雨宿りして、サッカークラスとして遊んでました。みんなといると楽しいから、朝までいることもよくありますね。とにかく、気の合った者どうして時間を過ごすのは楽しいですよ。

Impressions

- ◎純粋にバイクを楽しむタイプとバイクを使って楽しむタイプ
- ◎コミュニケーションツールとしても活用

バイクに乗る、バイクをカスタムするなど、直接的にバイクを楽しむケースとあくまでも移動手段として便利だからバイクで、という間接的なケースとに二分される。ツーリングも何かを目的に走りも楽しむといったケースが目立ってきた。また、いずれのケースでもそこに仲間や友人など、人とのつながりが要となっている。



※取材協力：ナプス横浜店

◆今後やってみみたいバイク遊び◆

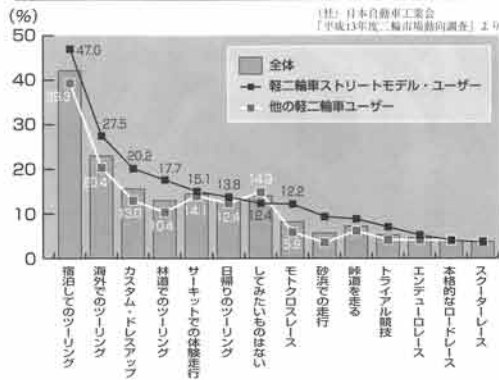
**無理無く走れる
耐久レースはないかなあ?**

岡村真人さん・36歳・会社員・㊸・㊹

16年原付3台、TDR250R12、マジエスティ
昔、ロードレースをやってたんです。ええ、練習走行
行枠が取れないくらい流行ってたころ、80年代前半
から半ばですよね。レイニーにすごく慣れて、それで
2ストマシンが欲しいと乗り替えたことも。だから今
でもサーキットを走りたい気持ちはありますよ。でも、
いざ走ろうとすると、ライセンスだの走行料だ
の、トランポだのマシンの……って大変でしょ？
だから、もつと気軽に楽しめるようなレースがあると
いいなと思います。家族で参加できるみたい。



今後行ってみたい二輪車を使った レクリエーション (複数回答)



Impressions

- ◎あくまでも手軽に遊びたい
- ◎バイクを純粋に楽しみたい人も多い

宿泊ツーリングや海外ツーリングなどのロングツーリングを望む声は少なくない。またサーキット走行やテクニカルスクールなどへの参加を希望する人も多いが、わざわざ準備し、サーキットなどの場所に出かけることはためらうようで、いかに手軽に参加できるかがポイントとなる。そして遊びたい、やってみたい、と思ったことに対しての情報入手の容易さも参加を促す要因となるのだろう。

たとえば、自走で行ってそのままコースを走って自走で帰れる、これも理想ですよ。それとか、お父さんがレースをしている間、子どもや奥さんがバーベキューやゲームをしながら応援できる。そんな、のんびりしたイベントがあってもいいんじゃないかと思えます。勝った、負けただけじゃない、「走る」こと自体を楽しめるレース。そういうのがあれば、僕みたいな。昔取った杓柄、でも十分に楽しめるところでいいですね。

**ファミリーで
楽しめるイベントが欲しい**

佐藤和世さん・33歳・自営業・㊸・㊹

5年 オフロード250

気軽に乗れるところがバイクのいいところ。クルマでは入れないような道でもドンドン行けちゃう点がいいですね。林道ツーリングにも時々行きます。北海道や九州に行ったこともありませう。

そうそう、昨年、バイク仲間と連れ立って出かけたオフロードのファミリー運動会は楽しかったなあ。大人のレースと子どもだけのレースがあって、それに参加する人もいれば、観戦&応援しているだけの人もいる。ほのぼのしていて、子連れで行っても家族全員が楽しめる雰囲気がありました。残念ながら今年は開催されなかったみたいですけど、ああいう機会がもっと増えてくれると気軽に皆で楽しく遊べていいな、と思います。



ライディングテクニクを学びたい

井田尚樹さん・28歳・会社員・㊸・㊹

10年 VMAX

大学の頃は北海道に住んでいたので、日帰りで行って帰ってくる程度の距離ではツーリングとは思っていません。(笑)。ここ最近では全くツーリングに行っていない。でも逆に、関東周辺にはなかなか思う存分走るところがないので、今はバイクをいじる方にすっからはまっています。きつと北海道にいたら、こうしたバイクをコツコツ上げていく楽しさに気づけなかったでしょうね。せっかく性能アップさせたマシンなので、その能力を存分に発揮できるような走りを勉強したいですね。きれいに乗りたし、上手くなりたいんです。でも改めてライディングスクールというのね。

世界中のカスタムバイクを見たい

金田幸夫さん・26歳・会社員・㊸・㊹

9年 SR400、スクーター

このSRは先週買ったばかりなんです。その前はTWに乗っていました。ソイツも結構イジっていましたけど、今度のSRもカスタムベース車として購入しています。とりあえず今日はマフラーを換えてみたところ。これかちゅとすっついでいこうと思っています。ええ、カスタムが大好きなんです。

だから、見たこともないような、すっついかスタムをしたマシンにあこがれます。「世界カスタムバイク展覧会」みたいなイベントがあったら、ぜひ行ってみたいです。バイクショップに行くとチューンしたバイクを見るのも好きですよ。自分の想像を越えたイジリ方を見ると嬉しくなります。

レーサーになりたい!

北村寿彦さん・17歳・学生・㊸

半年 スクーター

バイクのレーサーって、ムチャムチャ、カッコイじゃないですか。オレもあいつライダーになりたいです。いえ、サーキットに観戦に行ったことはあります。深夜のテレビを見て、「レーサー」ってカッコイなあって。ああいうふうになりたいなあって思ったんです。今は友人から1万円で譲ってもらったポロポロのスクーターに乗っていますけど、いつかサーキットを走ってみたい。友人にもバイクに乗っている人は多いですよ。まわりにレースやってる人はいないけど、興味がある人はいるんじゃないかな、たぶん。でも、どうしたらサーキットを走れるんだろう……。

**情報交換できる
イベントに行きたい**

岸田海斗さん・23歳・会社員・㊸・㊹

5年 RZ250、1000ccスクーター

高校生の時にバイクに乗り始めて、車の免許を取ってしばらくはバイクに乗らない時期がありました。が、友だちも含めて、最近はまだみんなバイクに戻ってきていますね。やっぱり車にはない楽しさですよ、バイクって。RZのようなバイクの場合、今は情報源が少ないので、2ストロークマシンに関する何かイベントがあれば嬉しいな。情報交換の場としても、色々な2ストマシンを見たいし、そのオーナーさんとお話したいです。



Case Study

他業界に学ぶ

Lesson 7

情報を

開示する

狂牛病問題を筆頭に、添加物や賞味期限など、さまざまな問題が立て続けに起こっている食品業界。食は生きるうえでの基本的な事柄だけに、消費者の不安感、不信任感も高まっている。「オイシックス」は、インターネットやカタログで食材を宅配、食品という生命にも関わる商材、そして顔の見えない商売形態だけに、情報の確度や透明度の高さを重視してきた。そして今、さまざまな問題が育て上げつつある「賢い消費者」に対応し、購入を促進するために、適切な情報提供の重要性を改めて認識しているという。



オイシックス(株)
マーケティングチーム 広報・アライアンス担当
松田直子氏

2000年6月設立。「生鮮野菜と加工食品の食材eコマースサイト」としてoisix.comを立ち上げる。同年9月には取扱食材の正確な情報公開を推進するため、第三者情報監査機関「食質監査委員会」を設立。また、乳販店を通じたオンラインでの食材宅配事業も開始した。「食材は自分にも関わってくる大切なこと。やりがいがあります」と松田氏。



牛乳宅配店を通じてのチラシ販売も手がける。この情報も農家にヒアリングするなどして作り上げているが、それでも実際に購入し、食べてみた感想には個人差がある。それでも不快感を持たせないよう、表現方法に気を使う。こうした細かい気配りが、顔が見えない宅配業ながら、実際の店舗で購入するかのような安心感につながるのだ

松田

でもこれは、決して悪いことばかりではないのです。自分たちが口にするものだから、食品にはそれぐらい気を使うのが本来の姿だと思えます。

そんな状況下で、何か取り組んでいることは？

現状に合わせて何かを変えたとか、特別に取り組んでいることはありません。弊社がもと情報公開を重視してきました。弊社が取り扱っているのは、例えば野菜でもすべてが完全無農薬野菜というわけではありません。その分、どのような生産者がどう作ったものが、加工食品なら何が使われているのか、そして実際に買って召し上がった方の声まで、できる限り情報を公開してきました。

それでも、今までは聞かれなかったような専門的なことを質問されるようになり、「勉強されているな」と思うことも増えてきました。その分こちらも頑張らないといけないんです(笑)。

ということは、業界全体に吹く逆風は、御社にとって追い風なのでしょうか？

今、食品業界は逆風に遭っていますね。

松田

さまざまな事件を受け、消費者の方々は食べ物物の安全性にとっても気を使うようになりました。スーパーでもパッケージを裏返して品質表示をじっくりと読む主婦の姿をよく見かけます。

ANOTHER FOCUS

Case A 消費阻害要素を払拭する

判断基準の提示が消費を後押し

消費に関する調査で、常に取り沙汰される「不安」という言葉。消費を阻害する最大の要因だ。景気の先行きに関する不安、雇用不安、健康への不安、そして商品そのものに対する不安。これらの不安要素はすべて消費行動に歯止めをかけてしまう。これを払拭するために最も効果的なのは、適切な情報、つまり判断の基準を提示することだ。これにより消費者は「自分が主体となって(消費)行動をしている」という実感を得られる。重要なのはあくまでも判断基準を提示するという点。判断そのものを押しつける過剰な積極性は、逆に消費者の不安を助長させる。

松田

いいえ、全体としての信頼度が下がれば下がらるほど、お客さまは何を信じたらよいのかまったく分からなくなります。弊社がいくら頑張っても「何も信用できない」状態では、どうにもなりません。なるべく早く食品業界全体の信頼度が回復してほしいですね。

松田

情報開示にはどのような意義がありますか？
とても時間がかかるのですが、やはり信頼を得る早道ではないでしょうか。弊社では、取り扱い予定の商品を食質監査委員会という第三者機関にかけ、「安全性」「味と価格のバランス」という観点から審査し、採用の可否を決めています。その審査結果についても、消費者の方たちに公表しているんです。

松田

はい。信頼度を高めるための第三者機関です。から、その結果は良し悪しに関わらず公表しなければ意味が薄らぎます。幸いほとんどの商品が合格していますが、こういった結果がオープンになることは、商品開発者たちにもいい意味でのプレッシャーになるんです。

松田

ホームページには掲示板もありますが、設置にはリスクもあるかと思えます。
お客さまの生の声そのまま公開されますから、必ずしもいいことばかりが書き込まれるわけではありません。輸送時の破損のように事前に把握できないことなども、すべて公になります。

もちろん弊社にとっては耳が痛いことも多々あります。しかしそういった声を内部で処理するのではなく、できるだけオープンに対応し、そのやりとりをすべて見てもらうことも大切

です。トラブルを起こさないのが基本ですが、起きた時にどう対応するか、という点も、弊社の信頼度に関わるのです。

問題点というのは、お客さま側がため込んでしまつと余計に不満が募り、結果的に顧客離れを招きます。弊社としては一人でも多くのお客さまにできるだけ長くお付き合いいただきたいですから、掲示板のようにオープンな場で、改善すべき点は素直に認めながら改善策を検討していくことの方がよほど前向きなんです。内部的にも公の場があることで甘えが生じませんし、意識を高く持つことができます。



不透明さが取り沙汰され続ける食品業界において、第三者機関による審査結果も公表するオイシックス。安全性や味覚はもちろんのこと、「生産者の情報がしっかり開示されているかどうか」も判断基準となる。これらの結果は対消費者はもちろん、オイシックス社内や生産者にも示され、今後につなげる。情報の透明度は徹底している



食材ひとつひとつについて、栽培形態や生産者の顔とコメント、レシピや購入者の声など、詳細な情報が掲載されているホームページ。単に「おいしい」というだけでは情報不足。どんな特徴があり、どうおいしいのか、どう食べればいいのか、より深度の高い情報が求められている。購入者の声には、企業発信では偏りがちな情報を適切に是正する効果がある

「オイシックスの場合」

- ◎ 設立当時から情報提供を重要視
- ◎ 良し悪しのすべてを公開して信頼獲得
- ◎ 問題点や解決方法も公にし透明度高める
- ◎ 情報開示は内部や取引先にも好影響
- ◎ より深く、より公平な情報を発信する

Case C

信頼の獲得が前提

適切な情報提供で購入を支援

見積もりを明快にし、顧客の目線で修理や車検を行うカーディーラー、添加物の表示を詳細かつ明確にしている化粧品や食料品、配達希望日時を細かく設定できる宅配業……。これらはすべて、消費者サイドに立つて必要とされる情報を提供することで不透明さを払拭し、信頼を獲得している例だ。特にインターネットが浸透するにつれ、クリックすることで自分での意志で情報を獲得し、それに基づき消費する、という流れが進んできている。販売側主導の「販売促進」から消費者主導の「購入支援」へ。発想の転換が求められているのだ。

Case B

「知る」ことが生む安心感

医療界は患者主権に

インフォームド・コンセント(医師が患者に対して治療内容や効果、危険性、その後の予想や治療にかかる費用などについて、十分に説明をしたうえで治療の同意を得ること)をキーワードにしながら、患者への情報開示が着実に進みつつある医療界。カルテや薬などについても、何が書かれ、何が投与されているのか、患者の「知る権利」が重視されてきている。また、「知る」ことで患者は不安感を克服でき、治療が効果的に進む。医師＝主、患者＝従という旧来の考え方が急速に崩れ、患者主権の治療が少しずつ浸透しつつあるのだ。

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?

ライディングスポーツ
[編集スタッフ]

舟橋 潤さん

27歳



イク、ロードレースとステップアップし、フ
アクトリーライダーを目指した。その夢半
ばにして、自ら幕を引いたのだった。
「マシでチャンピオンを獲れないようじゃ、
全日本に上がっても活躍できないと思った
んです。それまでに1500万円ぐらい使
ってました……」

99年、関東ロードレース選手権にエント
リしていた舟橋潤さんは、ランキング2
位という結果にレースの道を諦めた。名門、
SP忠男レーシングチームからのエントリ
ー。マシンはTZ250だった。幼い頃から
レーシングライダーに憧れていた。ミニバ

バイクは「レースの道具」だった

親に借金をしたことはない。大学に籍を
置きながらも、ガソリンスタンドやコンビ
ニで日夜を問わずバイトをしてレース費用
を賄ってきた。しかしそれも限界だった。
「お金、運、実力。すべて揃わないとレース
は難しい。僕は経済的にも厳しかったし、
関東選手権でチャンピオンになれなかったこ
とで、運を味方にするほど実力がなかったこと
も見えてしまった。だから無難な道を選んだ
んです」

それは大学を出て就職すること。しかし
その選択が、サーキットに舟橋さんを引き
戻すことになる。卒論の題材をモーター
スポーツにした舟橋さんが、資料を借りるた
めに訪れたのがライディングスポーツ編集
部だった。完成した卒論を編集長に読んで
もらい、「これだけ書けるならウチで編集の
仕事を覚えてみないか」と声をかけられ
たのだ。

今では編集業務をはじめ、テストライダ
ーとしてインプレッションを担当したり、
ライダーとしてレースにもエントリする。
「今まで自分がやってきたことが生かせる
仕事。この道を選んだことは後悔してませ
ん」

マジエスティは昨年舟橋さんが初めて手
にした公道用バイク。街の中ではクラッチ
操作が面倒。レースでもスタートの時ぐら
いしか使わないしね(笑)。当分はコレで十
分です」
クラッチ付きバイクはまだレースの道具
としか考えられないのだ。舟橋さんがスト
リートでスポーツバイクを楽しめるよう
になった時、初めてレーシングライダーへの
思いが吹っ切れたことになるのかもしれな
い。

Answer

「人間の感性を大事にしているから」

参加型モータースポーツが人気なのは、二輪文化が根付きつつある証



【発行】ニュース出版
【発刊】月刊
【中心読者層】20代～40代
トップカテゴリーMotoGPの報道を中心に、
観戦型と参加型の両面からモータースポーツ
を取り扱う。「他のスポーツと比較しても、二
輪レースは世界レベルで日本人が活躍して
いる」と青木編集長。レースの魅力をより広
く知ってもらうために、編集長自身がラジオ
や一般誌で積極的にレースをPRする。



雑誌としても、もてぎオープン7時間耐久
レース「もて耐」に参戦。YZF-R1を
駆り13位に

参加者の中心層は30～40代。かつてシ
ュワツやレイニー、もう少し遅ってスペ
ンサーやロバーツに憧れた世代です。一
度はサーキットを「という思いが強いんで
すね。そして、経済的にも余裕が出てき
ている。それなりに働かながら、それなり
に遊ぶ。そんな大人がモータースポーツ
を楽しんでいるんだと思います。大人の
趣味として定着し始めているんですね。
これは日本でも二輪文化が根付きつつ
あることの証と言えるでしょう。30～40
代といえば、親子の関係もまだ密接な世
代。親が乗れば、子供も何らかの
影響を受ける。そうやって二輪文
化が根付いていくのでは、と考
えています。

草レースやサーキットイベント
は、その数も参加者も確実に増
えてきています。これは大型二
輪免許が教習所で簡単に取れる
ようになったことが影響してい
ると考えられます。



ライディングスポーツ 青木淳 編集長

1 オープン当初から、商品は敷地からはみ出さない展示を慣行している



2

豊富な品揃えをアピールし来店を促す効果の一つとして、通りから目立つ店舗前スペースには多種多様な中古車を、駐車場入口には試乗車を展示

外観

バイパス沿いのため、交通量が多くアクセスしやすいが、街路樹の葉が茂る時期には建物がその陰になってしまいがち。そこで、今回大きな看板を高く設置し、遠方からの視認性を向上させた。また、外壁材を煉瓦調とグレーの2パターン使用することで見た目にメリハリをつけている。道路に向けて大きく採られたガラス越しからは店内が見通せるので、商品の充実ぶりが即座に伝わる。と同時に、開かれた印象を与え、入りやすさにも結びついている。



3

こまめなレイアウト変更で新鮮さを常に演出

YSP浜松

静岡県浜松市茄子町353-15

和田 茂 社長
鈴木哲夫 店長

Profile

略歴 1984年7月YSP袋井の姉妹店としてオープン。バイクに興味を持ったお客さまには、少しでも長く乗り続けていただく、安心してバイクに乗ってもらえる環境作りとして、アフターメンテナンスはもちろん、ツーリング企画などのソフトの充実でコンスタントに実績を重ねている。20年近く変わらない「バイクを共通点に自然に人が集まるようなショップであり続けたい」との思いはこの5月に行われたリニューアルにも反映されている。

立地 浜松駅から北東に約2キロ中古車ディーラーなどの大型店舗が軒を連ねるバイパス沿いに位置する。浜松インターチェンジにも近く、周辺には競合店が立ち並ぶが、逆にいちどにたくさんのバイクを見比べられるため、お客さまが足を運びやすい立地環境と前向きにとらえている。

店舗 約300坪の敷地面積に約100坪の店舗はショ-

ルームに約70坪、サービス工場に約30坪を割いている。84年オープン当時の構造を活かしつつ、外装・内装に手を加えた今回のリニューアルでは、店舗の視認性向上とサービス工場の充実を重点に置いて行なった。

商圏 スポーツバイクのお客さまは浜松市を中心に磐田、三ヶ日、浜北など約15キロ。バイパスが南北に走っていることもあって、商圏自体も南北に長く伸びている。一方スクーターのお客さまは、半径3〜5キロと浜松市内が圧倒的に多い。

販売・客層 10代から40代と客層は広く、総販の約9割を男性を中心とするスポーツバイクのお客さまが占めている。新規よりも代替のお客さまの方が6割と多く、店に対する信頼の高さを物語っている。スクーターは通勤や通学、主婦の日常の足として利用されるケースが多い。「最



近は外装重視のお客さまが増えましたよね」と鈴木店長。

スタッフ 写真手前左から鈴木哲夫店長、和田茂社長、経理担当・和田しごさん。後ろ左からサービス工場長・松下克弘さん、営業担当・山下浩二さん、営業担当・和田芳美さん、営業担当・小林裕之さん、サービス担当・市川祐介さん、サービス担当・平野健太郎さん



TWやSRなどカスタム需要の高い車種の周辺には、イメージを膨らませやすいパーツ類も合わせて展示



「突飛な商品展示の方が目を引くが、それを持続し続けるのは難しい。それならば、奇をてらわず、季節やモデルに合わせてこまめなレイアウト変更で、店内に変化を持たせた方が飽き来ないでしょう」



店内に入って即目に付くのが、このマジェスティコーナー。勢いがある製品を前面に展開している

ショールームスペース

商品ごとにカテゴライズし、スッキリと見やすさを重視した店内。質感を高めようと、特別にあつらえた木製の敷き板や台でステージを作り、極力商品の直置きは避けている。これには平面的になりがちな店内に変化を持たせ、商品をより際立たせる効果がある。またレイアウトの自由度を高めようと、什器類は可動式のものを使用。5月のリニューアル以降、すでに2度ほど大幅に店内の模様替えを行い、常に新鮮なイメージ演出を心がけているという。



以前よりもウエアやブーツなどの扱いを減らし、ヘルメットなど需要の高い商品に絞りつつあるが、最近人気のあるカスタムパーツはもちろん、用品・洋品類も依然充実

趣味の多様化が進み、バイクも多々ある選択肢のひとつととらえるユーザーが増えている現状を機敏にとらえ、バイクへの興味を少しでも持続させようと、きめ細かなサービスで幅広いユーザーに支持されているYSP浜松さん。きれいなショールームに完璧な整備は当たり前前と、気負うことなく自然体でスマートな店作りを行なっている。



フリーメンテナンスプランを用意するなど、購入後のお客さまとの接触機会を増やし、固定化への努力を積極的に行なっている

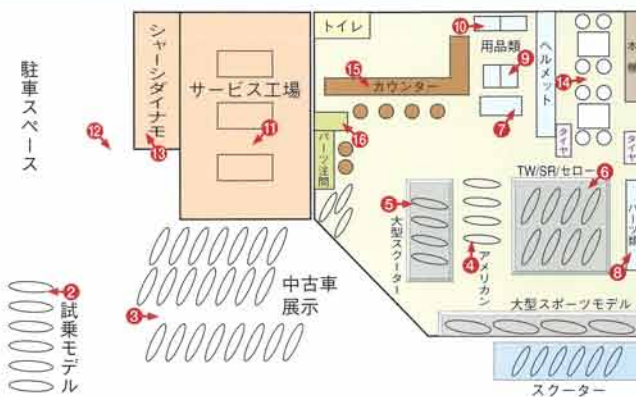


視認性向上の一つとして、サービス工場の案内とともに、音叉マークとヤマハロゴを道路側から見える壁面に掲げている



サービス工場脇にはシャーシダイナモが導入されており、いつでもパワーチェックできるようになっている

サービス工場 これまではサービス工場と店舗前展示スペースとの間に仕切りがなかったが、安全性の確保も兼ねつつ、サービス力を視覚的にアピールできるよう、ガラスの引き戸を設けた。これにより、暑さ寒さに左右されず、作業に集中できるという、作業の効率アップも図られている。またシャーシダイナモの導入など設備も十分に整え、民間車検場としての指定を取得。「車検の扱い台数が増える効果よりも、いっそうの信頼感向上が目的」と鈴木店長。



顧客管理などにパソコンを活用しているYSP浜松さんでは車検や点検、保険の期限が来ると積極的に案内をする



接客スペース バイクへの興味の持ち方は千差万別、全てに完全対応することは難しいが、カスタム志向、ツーリング志向、見た目重視、性能重視など、それぞれの要点を押さえつつオールラウンドに営業展開している。そのため、ライトユーザーからコアなバイクファンまで広範囲のお客さまが来店する。新規の方が入りやすくならず、なおかつ常連さんがゆっくりくつろげるよう、コミュニケーションスペースは店内奥の死角に設けた。



パーツを購入して自分で取り付ける方も少なくないので、カウンター脇にはパーツ注文のためのコーナーも設けられている



コミュニケーションスペースには、親しみのある手書きのイベント告知などの情報が発信されている。時間があればいつでもバイクのことを考えているという鈴木店長は「バイクにツーリングはつきもの」と、月に最低2回ほどはツーリングを企画。バイクの楽しみを持続させる努力を惜しまない

YAMAHA Monthly Calendar

10月 ▶▶▶ 11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。

10 【ヤマハ関連】


▼ ~11/30 YZスベアホイール期間限定販売キャンペーン

~10/31 YZ250・125

~11/30 YZ450F・250F

▼ ~11/23 バリダカへの挑戦展/コミュニケーションプラザ


- 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
- 10/14 チャレンジオフロードフロンティア/ふくおか村
- 10/19 ステップアップキッズスクール/SUGO
コミュニケーションプラザ
展示車走行会/袋井
- 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



- 11/3 親子バイク教室/SUGO
- 11/4 ヤマハオフロードスクール/名阪スポーツランド
子どもバイク教室/SUGO
- 11/9-10 ヤマハオフロードフェスティバル/SUGO
- 11/12 ステップアップキッズスクール/SUGO
- 11/17 チャレンジオフロードフロンティア/香川スポーツランド
TIキッズバイク/TI英田
- 11/24 ヤマハオフロードスクール/成田MXパーク
ファンキーエンデューロ/プラザ坂下
員弁シリーズカップエンデューロ/ダイイチ
● 11/25 2003TZ250 発売
- 11/24-25 SUGOレーシングスクール2DAYS/SUGO

10 【社会・業界】

- 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
- 10/6 Moto GP第13戦/バシフィック(もてぎ)
- 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)
- 11/3 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/茨城
- 11/3 Moto GP第16戦/バレンシア
全日本ロードレース第9戦/鈴鹿



- 11/17 少年少女モーターサイクルスポーツスクール/広島
- 11/22~24 2002東京国際自転車展/東京ビッグサイト

