

Yamaha News

ヤマハニュース

2002 DEC. No.471

12

What's
new

嘉陽&TZ250が全日本チャンピオン獲得!
全日本SBで吉川・辻村ワンツーファイニッシュ
C・リードが全日本MXに登場
ヤマハ「歴史展示車両デモ走行会」
パススマイルU カジュアル(新色)ほか

MC FRONT LINE
Case Study

「快適サービス工場」を探る
(株)伊那自動車教習所
～少子社会に備える～

バイクショップ 百景 YSP長崎



コミュニケーションプラザ収蔵の ヤマハヒストリックマシン29台が 袋井テストコースで公開走行!

【走行車両】

- 市販二輪車 21台
 - ・YA1 (1955年)・YB1 (1955年)・YDS1 (1959年)・SC1 (1960年)・MF1 (1960年)
 - ・YA5 (1961年)・YG1 (1963年)・YDS3 (1964年)・U5メイト (1965年)
 - ・AT90 (1965年)・AS1D (1967年)・DT1 (1968年)・XS1 (1970年)・FT1 (1970年)
 - ・TX750 (1972年)・TY250 (1973年)・チャビイ (1973年)
 - ・TX500 (1973年)・XT500 (1976年)・パッソル (1977年)・XS1100 (1977年)
- ファクトリーレーサー 3台
 - ・RA97 (1966年)・RD05A (1968年)・YZR500/OW20 (1974年)
- 市販ロードレーサー 3台
 - ・TR2 (1970年)・TZ350 (1973年)・TZ350 (1979年)
- 四輪車 2台
 - ・トヨタ2000GT (1966年)・OX99-11 (1992年)

ヤマハでは、10月19日(土)、コミュニケーションプラザに展示している多数の旧車・名車を袋井テストコースに集め、「CP歴史展示車両デモ走行会」を開催しました。これはもともと、同プラザ展示車両を動態保存するために行なう走行テストでしたが、ヤマハ社員が自主的に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、昨年より一般公開しているものです。

今回も、ヤマハの第1号車「YA1」や日本初のスポーツモデルといわれる「YDS1」など市販モーターサイクル21台、ファクトリーレーサー3台、市販ロードレーサー3台、さらには幻の名車「トヨタ2000GT」、F1用V12エンジン搭載の「OX99-11」まで合計29

台が登場。詰めかけた約200名のファンは、ズラリと展示された車両の担当者や歓談したり記念写真を撮ったりして楽しみ、走行が始まるとコースサイドに殺到。「30年前からずっとヤマハのマシンを追い続けてきました。ここに並んで市販車もけっこう乗ったんですよ。きれいな姿が懐かしいです」「60年代のマシンは知らない世代ですが、やっぱりかっこいいですね」などの声も聞かれました。



ほかではまず見られないOX99-11の走行は、注目度もひときわ高い

レーサー走行は、ゲストの本橋明泰さん、金谷秀夫(写真)さん、藤原儀彦さんが担当。当時のままに、迫力あるサウンドを響かせて疾走した



※ここでご紹介した商品の価格は、メーカー希望小売価格です。※価格に消費税額は含まれていません。

What's new NEW MODELS

ヤマハ電動ハイブリッド自転車
パスマイルU カジュアル (24/26インチ)
12月20日 新色追加発売
¥69,800 (専用充電器含む)
カラー: 5タイプ (新色2追加)

- 軽快自転車のトレンドカラー、Sブルー (スカイ系ブルー)とブルー (ネイビー系ブルー)を採用。従来のシルバー、ライトオレンジ、ビビッドレッドと合わせ、5色がそろった
- 乗り降りしやすい「U型フレーム」
- 小型・軽量の「リアハブパワーユニット」
- I.F.E.S準拠の「インテリジェントバッテリー」
- 購入しやすいお手頃価格

Sブルー(スカイ系ブルー)



ブルー(ネイビー系ブルー)

軽快自転車の最新カラートレンドは、シルバー、ブルー、オレンジ、レッドがトップ4。そこでヤマハは、乗降しやすいU型フレームと充実した基本装備、購入しやすい価格設定が魅力の「パスマイルUカジュアル」に、シックなネイビー系とさわやかで明るいスカイ系、2種類のブルーをバリエーション追加。合計5色のラインナップとしてトレンドカラーを網羅します。

いつものカラフルになつた「カジュアル」を、よろしくご堪能ください。

軽快車カラートレンドに
2種類の「ブルー」をプラス!



気軽に触れることができる場所、雰囲気のおかげで、女性のお客さまも数多く試乗。「これなら私にも乗れる」「ウチのまわりを散歩するのにぴったり!」などの声が聞かれた

お台場・パレットタウンで 大好評! 「Passol」 試乗会

今年11月から首都圏で限定販売したエレクトリック通勤用「Passol」。その商品性をより多くの人たちに体感していただき、さらなる話題喚起をはかろうと、11月17日(日)、東京・お台場のパレットタウンで一般試乗会を開催しました。



パレットタウンは、若い女性たちやカップル、ファミリーで賑わうトレンドスポット。この日もたくさんの人たちが訪れ、Passolコーナーの注目度も上々。展示コーナーで説明を聞いたり、友だちどうして体験試乗して感想を語り合ったりする姿があちこちで見られました。



テレビやファッション雑誌で人気の真中瞳さんを招いてトークショーを行ない、おしゃべりしながらの実況試乗も披露。「オシャレなデザインで、環境にもやさしい素敵な乗りもの。すっかり馴染んじやって、このまま乗って帰りたいくらい」と、周囲を取り巻くお客さまやマスコミの取材者にPassolの魅力をつぶりアピールしていました。

また、特設ステージでは女優の真中瞳さんを招いてトークショーを行ない、おしゃべりしながらの実況試乗も披露。「オシャレなデザインで、環境にもやさしい素敵な乗りもの。すっかり馴染んじやって、このまま乗って帰りたいくらい」と、周囲を取り巻くお客さまやマスコミの取材者にPassolの魅力をつぶりアピールしていました。

この日の模様や試乗者のコメントは、インターネットのヤマハ発動機・Passol・スペシャルサイトで公開しています。



通勤用耐久は、スクーターやビジネス車、PWで走るエキジビジョンレース。ゲストライダーの釘村忠、渡辺学、鈴木健二もPWで参戦。光安鉄美、川崎智之、吉原朋正といった往年のファクトリーライダーは年代別耐久に参加してレースを盛り上げた



ヤマハ4ストローク技術を駆使したスノーモビル「RX-1」とATV「YFM660R」がモトクロスコースをデモ走行し、参加者の注目を集めた

ヤマハは、11月9日(土)・10日(日)、スポーツランドSUGO・モトクロスコースで「ヤマハオフロードフェスティバル」を開催しました。このイベントは、昨年までの「YZオーナーズフェスティバル」をベースに、より多くのオフロードファン、次代のライダーを育てようという企画したもので、約200名のヤマハ車オーナーが参加。通勤用耐久1:5時間耐久レースや年代別4時間耐久レース、YZオーナーズカップモトクロスなどを満喫しました。



2日目のYZオーナーズカップは、スクラップの選抜も兼ねた真闘勝負。前夜降った雪がコースを覆い、大変なマટેコンディションとなったが、参加者は泥まみれになりながらレースを楽しんだ。

オトナから子どもまで泥まみれの熱戦! 「ヤマハオフロードフェスティバル」

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。



MAJESTY マットブラック外装セット ¥89,000

迫力あるツヤ消し塗装のブラック。粘着シールも貼付可能で、手あかなどが付着しにくい新塗料を採用。

部品番号: Q5K-YSK-024-S20
対象機種: 5GM、5SJ
部品構成: 塗装外装部品9点セット

MAJESTY ナビマウンターYP250C ¥16,800

マジスティCをはじめ、パイプハンドル仕様車に幅広く対応できる可変取付方式で、取付ボルトピッチや取付角が変更可能。ナビ本体はパナソニック「デルナビ」でのみ適応検証済み。

部品番号: Q5K-YSK-024-Y04
対象機種: パイプハンドル仕様のマジスティとTMAX、XJR1300



MAJESTY ミラースクリーン ¥24,000

3mm厚スモーク色のポリカーボネートにチタン蒸着コーティングを施した。TMAX用もある。

カラー/部品番号: パープル/Q5K-YSK-024-R02
グリーン/Q5K-YSK-024-R03
対象機種: 5GM、5SJ

What's
New
DRESS UP PARTS

ますます充実! マジスティ
新作ドレスアップパーツ
ビッグスクーター市場の人気をひとり占めするマジスティ。ワイズギアのドレスアップパーツが、その魅力をさらに広げます。



「優勝してチャンピオンが理想だけど、予選からマシンの調子がイマイチだったので、慎重にポイントを考えて走った。特に小山選手がリタイアしたあとは、集中を切らさないよう心がけた。でも最後に雨が降り始めて、どうしようかと思った(笑)」

全日本ロードレース第8戦/TI大会 GP250

1	高橋裕紀	H	13	大野亮	Y	Y
2	中須賀克行	Y	14	雨宮浩二	Y	Y
3	青山博一	H	15	東浦正周	Y	Y
4	横江竜司	Y	16	嶋山泰昌	Y	Y
5	酒井大作	H	19	及川玲	Y	Y
6	嘉陽哲久	Y	20	石井春希	Y	Y
7	及川誠人	Y	21	更科裕樹	Y	Y
8	徳留真紀	Y	22	三田村圭介	Y	Y
10	大崎誠之	Y	24	田村則夫	Y	Y
11	岡崎忠敏	Y	25	秋谷守	Y	Y
			以下	DNF		

全日本ロードレース第9戦/鈴鹿2&4 スーパーバイク

1	SB	吉川和多留	Y	12	S-NK	時永真	Y
2	SB	辻村猛	Y	19	S-NK	深見貴広	Y
3	PT	北川圭一	S	29	S-NK	安達光司	Y
4	PT	芹沢太麻樹	Y	30	S-NK	尾藤哲也	Y
5	PT	小西良輝	H	33	JSB	竹見升吾	Y
6	SB	渡辺篤	S	以下	DNF		

全日本モトクロス第10戦/日本GP IA125・ヒート1

1	E.フォンセカ	H	1	Y.デマリア	KT
2	C.リード	Y	2	小池田猛	Y
3	芹沢直樹	H	3	高濱龍一郎	H
4	井上真一	K	4	熱田考高	H
5	渡辺学	Y	5	増田一将	S
6	小方誠	H	6	辻健二郎	S
7	鈴木友也	Y	7	出原忍	Y
9	鈴木健二	Y	9	釘村太一	Y
19	尾崎友哉	Y	18	釘村忠	Y
25	阿部友洋	Y	以下	DNF	
27	星野恭平	Y			
28	国立賢治	Y			
以下	DNF				

IA125・ヒート2

1	C.リード	Y	1	Y.デマリア	KT
2	E.フォンセカ	H	2	成田亮	S
3	加賀真一	S	3	増田一将	S
4	渡辺学	Y	4	小池田猛	Y
5	戸田蔵人	H	5	高濱龍一郎	H
6	小方誠	H	6	熱田考高	H
8	鈴木友也	Y	8	釘村太一	Y
10	尾崎友哉	Y	11	出原忍	Y
17	鈴木健二	Y	15	釘村忠	Y
28	星野恭平	Y	21	大河原功次	Y
29	阿部友洋	Y	26	田淵武	Y
31	国立賢治	Y	28	鈴木泰則	Y
以下	DNF		以下	DNF	

最終戦はポイント争いも熾烈。小池田(写真)と渡辺がそろって2位にジャンプアップ

10月20日、全日本ロードレース第8戦が岡山県・TIサーキット英田で開催され、TZ250を駆る嘉陽哲久(HITMAN RC 甲子園)が初のGP250クラスチャンピオンに輝きました。

スターティンググリッドの大半をTZが埋め尽くした今シーズンは、大会ごとに勝者が入れ替わる混戦模様。そのなかで、3勝を上げた小山知良(S P 忠男レーシング)と、6度の表彰台(優勝1回)を獲得した嘉陽の2人がしだいにポイント争いをリードします。しかし、両者とも転倒リタイアに終わった第6戦SUGOで小山が負傷。ランキングトップに立った嘉陽は、小山に10ポイントの差をつけて最終・第8戦に臨みます。

ところが、優勝して最後の逆転を狙いたい小山は、他車の転倒に



今季最多の3勝を上げた小山だが、最終戦リタイアでランキング3位に

またスーパーバイククラスは、YSPレーシング&プレストの吉川和多留と辻村猛が3位・4位入賞。さらに、11月3日の最終戦・鈴鹿2&4でもそろってトップ争いを展開し、最後は逆転チャンピオンに望みを残す吉川が逃げ切って優勝。続く辻村も2位に入り、見事なワンツーフィニッシュでシーズンを締めくくりました。しかし、残念ながらタイトルは渡辺(スズキ)が獲得し、吉川は8ポイント差のランキング2位、辻村は3位に順位を上げています。

巻き込まれ無念のリタイア。一方の嘉陽も雨の予選で調子を崩し、なかなかペースを上げられませんでした。粘り強く走り抜いて6位入賞。昨年の関口太郎に続き、TZ250を2年連続チャンピオンに導きました。



YZF-R7も、性能に勝るプロトタイプマシンを向こうに回して堂々のワンツーフィニッシュ

全日本モトクロス・日本GPで C・リード&YZ250Fが総合優勝 250小池田、125渡辺はランク2位



YZ250Fを自在に操り、卓越した速さを見せたC・リード



全日本モトクロスの最終戦・日本GPが10月27日、宮城県・スポーツランドSUGOで行なわれ、AMAスーパークロス東地区125ccチャンピオンのC・リードがIA125ccクラスにYZ250Fでスポット参戦。ホンダの4ストマシン・CRF250Rに乗る、E・フォンセカとの対決に注目が集まりました。

ヒート1は、序盤からトップに立ったリードをフォンセカが逆転。リードも終盤猛烈に追いつめますが、わずかに届かず2位。しかしヒート2では、スタートから飛び出したリードが周回ごとに差を広げて独走優勝。同ポイントながらフォンセカを抑えて総合優勝に輝きました。さらに、リードと同じYZ250Fを駆る渡辺学が5位/4位に入賞。小島(スズキ)を抜いて、IA125シリーズランキング2位となりました。

またIA250ccクラスでは、WGP500チャンピオンのS・エバーツがケガのため欠場となりましたが、YZ250を駆る小池田猛が大健闘。優勝こそ逃したものの、スポット参戦のY・デマリア(KTM)に食らいつき、2位/4位を獲得。こちらも逆転でランキング2位となっています。

「2002東京国際自転車展」に出展！ 新しい可能性と技術の進化を紹介

11月22日(金)～24日(日)の3日間、世界21の国と地域から有力メーカー268社が東京ビッグサイトに集う「2002東京国際自転車展」が開催され、13万3千人の来場者で賑わいました。

今年で7回目の出展となるヤマハは「PAS THE ONLY ONE～始まりはPAS、これからもPAS」をテ

ーマに、電動ハイブリッド自転車のバイオニアメーカーとして業界をリードし続けてきた優れた技術力を幅広いラインナップで紹介。新アルミフレームやコンパクトなドライブユニットの採用による一層の軽量化とバッテリー性能の向上を実現した「NEWPAS」、ライフスタイルマガジン『Free & Easy』とのコラボレーションによるラジオ番組：FMヨコハマ「YAMAHA GARAGE 134」から生まれたオリジナルピーチクルーザー、さらには、カラーリングと実用性で人気の現行モデル「パススマイルUカジュアル」の新品「Sブルー」「ブルー」などが、多くの来場者から注目を集めていました。

また、屋外に設けた試乗コーナーでは、初めてパスを体感された方から「こんなにスムーズな乗り心地は初めて。自転車への考え方が変わりました。高価なものだとばかり思っていたけど、手頃な価格も嬉しいですね」と感激の声も聞かれました。



ハイブリッド通勤用「OU20」やスポーティーなパス「SP-01」などの参考モデルも展示され、幅広いヤマハのEVワールドを強く印象づけた

ヤマハならではの安心、安全を さらに浸透させよう！

「Gロックスクーター 盗難保険キャンペーン」

●ノボリ

2003年1月6日～4月30日まで

3大ガード + プラス

盗難保険

YAMAHA

2003年1月6日～4月30日まで

3大ガード + プラス

盗難保険

YAMAHA

●車体ステッカー

YAMAHA ムスクーターライフ

2003年1月6日～4月30日まで

3大ガード + プラス

盗難保険

●バナナ

NEW23サイズ
お乗りやすい価格で登場!

JOG

コンパクトなボディに軽便性!!!

●リモコンJOG専用ハンドルPOP

※画像は実際のデザインと異なります

キャンペーン告知用ノボリや、ハンドルPOPなどの店頭ツールも用意。ご注文は担当セールスまでお願いします

「YZF-R1」と「EF2800iSE」 グッドデザイン賞を受賞!

(財)日本産業デザイン振興会が主催するグッドデザイン賞は、商品、建築・環境、コミュニケーション、新領域の4つの部門で企業から応募を受け付け、厳正なる審査のもとに選ばれる栄誉ある賞です。

この秋、今年度の審査結果の発表が行なわれ、ヤマハからは、商品デザイン部門で「YZF-R1」と「EF2800iSE」が選ばれました。1000ccスーパースポーツとして、3度目となるフルモデルチェンジを遂げた「YZF-R1」は、キャラクターを明確にしたデザインと、環境対策にも優れた点で評価されて受賞。そして、次世代ポータブル発電機「EF2800iSE」は、クラストップの静粛性、超軽量&コンパクトを実現し、優れた性能と、斬新で親しみやすいデザインが認められての受賞となりました。



EF2800iSE

なお、グッドデザイン賞のなかから特別審査を経て贈られる大賞には、札幌市役所の「モレア公園」が選ばれています。



YZF-R1

2002「広州国際モーターサイクルショー」開催! グローバル品質とローカルニーズを巧みにアピール

ヤマハでは、11月21日～25日に中国で開催された「02年広州国際モーターサイクルショー」に出展いたしました。今回のヤマハでは「雅馬哈一起精彩 輝いて行こう! ヤマハとともに」をメインテーマに、映像とナレーションを織り交ぜ、製品と実際に使う人が作り出すライフスタイルの世界を優れたモデル群で表現。その中でも、近年中国でのライフスタイルの多様化から生まれたローカルニーズを、いち早く取り入れたニューモデルを中心にブースを構成しました。一つは、重慶建設雅馬哈(JYM)の「YBR125(天劍)」で、中国の交通環境に最適なバランスを実現した次世代125ccスクーターを提唱するスポーツモデル。もう一台は株州南方雅馬哈(NYM)のベストセラー車「凌鷹」を熟成させ、一層のコストパリティを実現したニュースクーター「清新凌鷹(Future e)」です。また日本からも、最高峰スーパースポーツモデル「YZFR1」を始め、「マジステイ」や「TMAX」など7モデルを出品し、ヤマハブランドに貫かれているDNAを存分にアピール。数あるブースの中でも一際高い関心を集めていました。



会場では「Passol」や「PAS」も展示し、その斬新なデザインと高い技術力に注目が集まった

元ヤマハ発動機の役員堀内浩太郎さん 「四十雀トライアル」で 最高齢出場記録 & 3連覇達成!

40歳以上のライダーのためのトライアルミーティング「全日本四十雀トライアルミーティング」の第20回大会が11月9～10日、大阪府のレイズ天王スピードランドで行なわれ、元ボートの選手でヤマハ発動機の役員でもあった堀内浩太郎さん(76)が優勝しました。



前夜祭の自己紹介で自著「あるボートデザイナーの軌跡」を披露した堀内浩太郎さん。翌日の競技では大会3連覇を成し遂げた

「40歳から」と鳥の名前(しじゅうから)をかけたこのイベントは、全国から62名のライダーが参加。最年長を基準に1歳若い毎に減点1のハンデが付き、同じ76歳の須藤晃一さんとともに最高齢出場記録を更新した堀内さんは、1983年の第1回大会優勝から数えて通算8度目の勝利を飾るとともに「80歳まで走りたい」と力強く語りました。

元全日本チャンピオンで、現在もヤマハの社員である木村治男さんは、堀内さんらにアドバイスしながら参加し22位。また、73年型のヤマハ[Y250J]に乗る蓮池光志さんは、唯一人第1回から第20回まで連続出場を果たしました。

年齢を問わずに参加できる女性の「鷺部門」では、ヤマハ社員の岡本香さんや、岡本さんとともに今年のイーハートブトライアルにも初出場した岩崎志保さんが初参加して、堀内さんらとともに四十雀ならではの和やかなトライアルを楽しんでいました。



日本唯一のトレードショーということで、出展社からは多数の新商品発表が予想される

開催概要

開催日: 1月22日(水) 10:00~17:00
23日(木) 10:00~16:00
会場: 東京ビッグサイト/西4ホール1
入場料: 1,000円
問合せ: Inter MAPEX事務局 Tel.03-5775-2855
Inter MAPEXのホームページ
<http://www.exhibitiontech.com/intermapex>

業界関係者
限定のため、
一般の方の入場
はできません。

最新情報
の収集の
場として
お役立て
ください。

世界の部品用品・カスタム技術を一堂に紹介 「国際モーターサイクルアフターパーツ産業展」

2003年の1月22日(水)・23日(木)の2日間、全国二輪車用品連合会主催による第2回「国際モーターサイクルアフターパーツ産業展」(インターマックス)が東京ビッグサイトに開催されます。今回は第1回の好評を受けて、展示面積を2倍に拡大。出展企業数も96社から、今年は150社の出展が見込まれており、昨年を上回る注目を集めています。

このショーは、全ジャンルの二輪車に関するチューニングパーツ・技術、ドレスアップパーツ、カスタム技術をはじめ、ヘルメット、ゴーグルなどの装備類から、測定器・整備機械・工具まで、あらゆる関連品が一堂に集まる日本唯一の業界関係者限定トレードショーです。みなさまもこの機会を利用して、今後の商品購入や、仕入れに向けての検討、そして製品、技術、サービスなどの

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 (12月~1月)

会場	12月			1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		3~5(仙台)			28~30(仙台)	
SC北関東		10~12		15~17	21~23	
SC西関東		10~12				
SC中部				14~16(名)	21~23(名)	
SC近畿					21~23	
SC中四国	10~12					
SC九州		3~5				

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

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「YDO」の導入を進めています。それにもない、今年12月27日をもって部品発注専用端末「ドレステレホン」(EMS)の運用を終了いたします。残す日にも後わずか、すでに切り換えは済みのことと思いが、まだ導入されていないお店はできるだけ早くお申し込みくださるようお願いいたします。

ドレステレホン、EMSは12月まで 「YDO」への切り換えをお早めに!

両ステージを通じ
高原、中山、藤田
の3人で50ゴール
を奪い、年間王者
に大きく貢献した



上初となる両ステージ制覇を達成。3年ぶり3度目の年間王者に輝きました。12月からは「天皇杯」が始まり、もうひとつのタイトル獲得に期待がかかります。

サッカークリケットセカンドステージ第14節、ヤマハFCジュビロ磐田は、東京ヴェルディを延長Vゴールで破り、ファーストステージに続き、Jリーグ史上

ジュビロ磐田日本最強の証明!

リコールのお知らせ

下記リコール車両の改修・修理を行なっております。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>)などで確かめください。

商品名	車体番号
【リコール対象車】	
●リコモ-JOG・JOG・JOG-ZR(CV50)	SA16J-000054~030338, SA16J-030400~030699
●ニュー-JOG(YV50)	SA01J-000053~015232
●JOGボシェ(YV50H)	SA08J-016949~022752
●JOGアプリオ(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
●グラッドアグニス(YA100)	SB01J-100101~138056, SB01J-100101~103519
●グラッドアグニス(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(XC125D)	4TG-000101~008778
●TW225E	DG09J-000019~003196

商品名	車体番号
【リコール対象車】	
●マジェスティABS	SG01J-003245~006687
●マジェスティ	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
●ドラッグスタークラック(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
●ロードスター	010330~010429 VP12J-000008~000967

AMAスーパークロス2003年は 1月4日キックオフ

AMAスーパークロスの来シーズンのスケジュールが発表され、来年1月4日よりカリフォルニア州アナハイムを皮切りに、全16戦がスタートします。来年のファクトリーチーム「ヤマハモーターUSA」からは、デビッド・ビーラマンとティム・フェリーに加え、昨年125ccクラス(東地区)で優勝したチャド・リードが参戦します。

2003年AMAスーパークロススケジュール

レース	日程	会場
第1戦	1/4	カリフォルニア州アナハイム
第2戦	1/11	アリゾナ州フェニックス
第3戦	1/18	カリフォルニア州アナハイム
第4戦	1/25	カリフォルニア州サンフランシスコ
第5戦	2/1	カリフォルニア州アナハイム
第6戦	2/8	カリフォルニア州サンディエゴ
第7戦	2/15	ミネソタ州ミネアポリス
第8戦	2/22	ジョージア州アトランタ
第9戦	3/1	インディアナ州インディアナポリス
第10戦	3/8	フロリダ州デイトナ
第11戦	3/22	ミズーリ州セントルイス
第12戦	3/29	テキサス州ヒューストン
第13戦	4/5	ミシガン州ボンティアック
第14戦	4/12	テキサス州ダラス
第15戦	4/26	ユタ州ソルトレイク
第16戦	5/3	ネバダ州ラスベガス



デビッド・ビーラマン



チャド・リード



ティム・フェリー

フォルトゥナ・ヤマハ・チーム

エースライダーはカルロス・チェカ。2002年シーズンはランキング5位を獲得し、来年度はヤマハで5年目、YZR-M1で2年目のシーズンを迎えます。チームメイトには今シーズンGP250ccクラスのチャンピオンを獲得したイタリアの20歳、マルコ・メランドリ。最高峰クラスへステップアップしてヤマハの4ストローク・マシンを駆ることとなりました。

ゴロワーズ・ヤマハ・チーム

ブラジル人ライダーのアレックス・バロスが新加入。初めてヤマハのフルファクトリーマシンを走らせます。チームメイトは、長年にわたりゴロワーズ・チームから出場してきたフランス人ライダー、オリビエ・ジャックです。

ヤマハは、11月4日、スペインに本拠地を置くタバコ会社「アルタデイス」とスポンサー契約を結び、2003年と2004年の MotoGP 選手権で、アルタデイス社の2種類の有名ブランドが、ヤマハファクトリーのメインスポンサーに決定したことを発表しました。
合わせて発表された2003年のファクトリーチームの概要では、その主要ブランド名を冠した「フォルトゥナ・ヤマハ・チーム」がファクトリーチームとなり、同じくブランド名を冠した「ゴロワーズ・ヤマハ・チーム」は、技術面でファクトリーのフルサポートを受け、これまで通りテック3により運営されることとなりました。

2003年モトGPに参戦する ヤマハチーム体制決定!

2002年レースシーズン閉幕 全カテゴリーで3タイトル獲得!

さまざまなドラマを生んだ2002年のレースシーズンも、11月3日のロードレース世界選手権と、全日本ロードレース選手権を最後に終了。ヤマハでは、3人のライダーがタイトルを獲得しました。

まず、AMAスーパークロス125ccクラス東地区を、19歳の新星チャド・リードがYZ250Fで開幕6連勝して制覇。世界選手権モトクロス500ccクラスでもステファン・エバーツがYZ500FMを駆って2年連続チャンピオンを獲得しました。

ロードでは、全日本GP250ccクラスの嘉陽哲久が、全日本ロードレース参戦6年目で初のタイトルを獲得。また、惜しくもタイトル獲得とはなりま

せんでしたが、今年からレギュレーション変更により4ストローク・マシンが導入され、名も「Moto GP」と改められたWGP500ccクラスは、マックス・ピアッジが、YZR-M1を駆りシーズン2勝を挙げランキング2位。さらに全日本スーパーバイクの吉川和多留と辻村猛もランキング2位、3位に入り健闘を見せました。

来年もこの結果に満足することなく全力を尽くしますので、応援よろしくお願いたします。



今年世界タイトル6冠目を達成したエバーツ。来季は最多記録となる7冠目を狙う

シリーズランキング

AMA-SX

250cc(最終戦終了時)			
1	R・カーマイケル	Honda	356
2	D・ビーラマン	Yamaha	321
3	J・マクグラス	Yamaha	250
4	E・ラスク	Kawasaki	245
5	S・ロンカダ	Kawasaki	232
6	N・ラムゼイ	Honda	229

東125cc(最終戦終了時)			
1	C・リード	Yamaha	172
2	M・ブラウン	Kawasaki	120
3	B・ジェスマン	Suzuki	101
4	B・アンテネズ	Suzuki	96
5	S・ボナフェイス	KTM	91
6	J・ダウド	KTM	82

西125cc(最終戦終了時)			
1	T・プレストン	Honda	152
2	J・スチュワートJr	Kawasaki	145
3	I・タデスコ	Kawasaki	130
4	C・ゴセラー	Honda	128
5	T・エリオット	Honda	100
6	D・ビングリー	KTM	98

AMA-NX

250cc(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・トーテリ	Honda	359
5	K・ルイス	Honda	325
6	M・ラロッコ	Honda	310

125cc(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

WMX

500cc(最終戦終了時)			
1	S・エバーツ	Yamaha	268
2	J・スメッツ	KTM	229
3	F・ガルシアピコ	KTM	225
4	M・ベルブーツ	Yamaha	222
5	A・バルトリーニ	Honda	154
6	Y・デマリア	KTM	121

250cc(最終戦終了時)			
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・ボレー	Yamaha	151

WGP

Moto GP(最終戦終了時)			
1	V・ロッシ	Honda	355
2	M・ピアッジ	Yamaha	215
3	宇川徹	Honda	209
4	A・バロス	Honda	204
5	C・チェカ	Yamaha	141
6	阿部典史	Yamaha	129
10	O・ジャック	Yamaha	81
11	中野真矢	Yamaha	68
15	J・ホブキンス	Yamaha	58
20	G・マッコイ	Yamaha	33

250cc(最終戦終了時)			
1	M・メランドリ	Aprilia	298
2	A・ニエト	Aprilia	241
3	R・ロルフ	Honda	219
4	T・エリアス	Aprilia	178
5	S・ポルト	Yamaha	172
6	F・パッターニ	Aprilia	142
10	松戸直樹	Yamaha	92
15	S・ユージー	Yamaha	58

WSS600(最終戦終了時)

1	F・フォレット	Honda	186
2	藤原克昭	Suzuki	181
3	S・ジャンボン	Suzuki	162
4	P・カソリ	Yamaha	128
5	A・ピット	Kawasaki	126
6	C・ケルナー	Yamaha	94

JRR

SB総合(最終戦終了時)			
1	渡辺篤	Suzuki	148
2	吉川和多留	Yamaha	140
3	辻村猛	Yamaha	127
4	玉田誠	Honda	120
5	武田雄一	Honda	85
6	山口辰也	Honda	68
6	民辻啓	Suzuki	68

250cc(最終戦終了時)			
1	嘉陽哲久	Yamaha	111
2	青山博一	Honda	101
3	小山知良	Yamaha	74
4	大崎誠之	Yamaha	53
5	中須賀克行	Yamaha	52
6	横江竜司	Yamaha	47

JMX

250cc(最終戦終了時)			
1	成田亮	Suzuki	284
2	小池田猛	Yamaha	236
3	高濱龍一郎	Honda	232
4	田島久	Suzuki	226
5	増田一将	Suzuki	217
6	小田切一剛	Honda	194

125cc(最終戦終了時)			
1	加賀真一	Suzuki	303
2	渡辺学	Yamaha	257
3	小島太久摩	Suzuki	255
4	小方誠	Honda	233
5	芹沢直樹	Honda	223
6	戸田 蔵人	Honda	214

作業効率を高める・CSアップに役立つ 「快適サービス工場」を探る

バイクショップにとって、修理・メンテナンスなどの技術サービスは販売業務と並ぶビジネスの二本柱。技術力の高さで他店との差別化をはかるお店も少なくないが、お客さまにより良質なサービスを提供するには、優れたサービスマンだけでなく、その技術を十分に発揮できる快適な環境（サービス工場）も必要である。

また、そうした工場の様子を積極的に“見せる”ことでお客さまの信頼が高まり、スタッフの緊張感・集中力の維持にもつながっていく。

今回の特集は、「魅せるサービス」と「快適なサービス工場」を実践するショップに、その狙いや工夫のポイント、これからの改善点について取材した。



フルオープンな工場は、お客さまの立ち入りも基本的にOK。車両や人が出入りしやすい手前側にクイックサービスのためのスペースを3カ所確保し、必要な機器、工具、ケミカル類もすべて手近かにそろえられている。重整備は、スピードよりも作業に集中できるよう、奥にあるリフトに移して行なう

MC FRONT LINE

「指定工場」を軸に練り上げた 販売支援につながる技術サービス

YSP三鷹／古田哲郎社長・本橋直司店長

中央が古田社長、左は車検検査主任でもある本橋店長。日常の整備作業は、主任の若松さんを中心とする若手3人が担う



環境変化を見据えた CSのための先行投資

景気が悪くモノが売れない、だから物価が下がり、いっそう利益を圧迫する……。デフレ不況の悪循環から抜け出せない世の中、バイクショップももちろん例外ではない。厳しい競争を勝ち残るにはどうすればよいか？ その解答を、お客さまに選ばれる店になること、スタッフ1人あたりの利益効率を高めることに求めた古田社長は、5年前、思いきった店の事業改革を決意した。

「メーカーが作る商品も、販売店が売る。それだけなら、お客さんはどの店を買っても同じなんです。では自分の店を選んでもらう武器は何か？ 安売りすればするほど、単にデフレを助長し、自分のクビを絞めるだけ。不安定、不確実な時代だからこそお客さんは安心・安全・信頼を求めるものだし、やはり技術サービスの充実をはかることが一番だと考えました。良質で、便利なメニューを、より利用しやすい条件で提供する。しかも、効率よく作業を進めることで時間を短縮し、無駄な経費を削ることができれば、利益率向上も見込める。一石二鳥じゃないですか。」

しかし、従来の体制や環境のままではできることも限られる。そこで、イチからサービス体制を見直し行き着いたのが、指定工場を取得し、自前で車検業務をやるというアイデア。すでに四輪業界には低料金・短時間の車検サービスを行なう専門会社が進出してきており、成功を収めている。二輪業界も、免許制度改正によって大型二輪の需要が大きく増加しつつあった。

二輪業界で指定工場を持つ店はまだ少ないから他店との差別化になるし、お客さまへの技術力のアピールになる。また、車検を自分の工場で行うことで検査場に

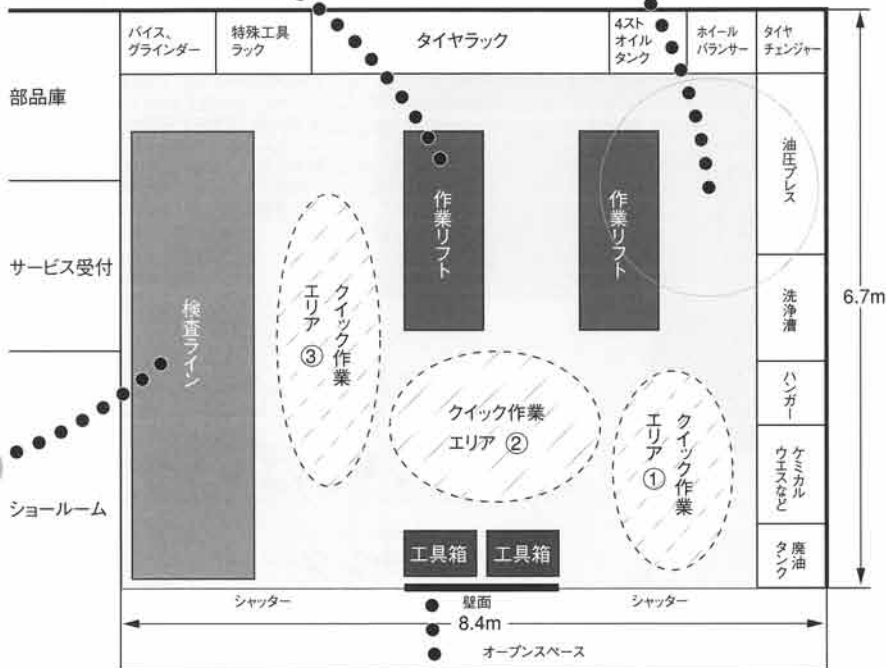
燃料タンクには傷防止のカバーを掛け、作業をチェックする書類、パーツ、工具、ウエスなど必要物をすべてそろえたうえで作業に入る。基本的に忠実な仕事ぶりは、お客さまに見られているという意識の賜物



ブレーキテスター、前照灯試験機、騒音計、速度計試験機などがそろった検査ライン。スペース上、車両をいったん外から回さなければならないが、入口から検査の様子がすべて見えるので、お客さまに対するアピール効果は抜群



奥の壁には重整備に使う機器が、使用頻度を考慮した配置で整然と並ぶ。共有で使う機器・工具が多く、また限られたスペースを有効に使うためにも、整理整頓は必須



販売とサービスの連携 両立を高める店づくり

東京・多摩地区を東西に貫く幹線道路のひとつ、東八道路に面する店舗は、敷地面積が約90坪。サービスを重視しながら販売とのバランスも考慮し、お客さまが立ち寄りやすく利用しやすいレイアウト、必要なスペース配分を施した。サービス工場は20坪ほどで、かつて大規模ではないが、最大で社長を含めた5人のスタッフが同時に1台ずつ整備作業できるスペースと、指定工場として十分な機器・設備を備えている。

工場内の配置は、奥に重整備のための機材と2台のリフト、手前に日常のクイック

持ち込む時間的、人的なロスを省けるし、積み下ろしの時に預かり車両を落つことしたりするトラブルも未然に防げるでしょう(笑)」。もちろんお客さまに対しても、短時間・低料金はもちろん、週末にクイック車検が受けられるなど、要望に応じた柔軟な対応が可能。大きな投資を伴うが、それだけメリットも大きい。そう判断した古田社長は、2年半ほど前に新店舗(現在)へ移転。さらに準備期間を経て、今年6月から指定工場としての営業を開始した。



工場の入口には、技術資格が堂々として表示されている

作業を行なうスペースと工具箱、手回りのケミカル類をまとめました。検査ラインはショールームに隣接する左端。車検の都合を最優先すれば、作業の流れに沿ってリフトからまっすぐ車両を乗せられる配置が理想ですが、都市部でそんな贅沢は言ってもらえませんね(笑)」と、本橋店長は話す。

お客さまへのアピール効果も大きい。オープンスペースの奥にあるサービス工場は、ショールームへ向かう途中でも必ず正面に見えるよう展示車で順路を設け、フルオープンしてある2カ所の入口から一目で見渡せる仕組みだ。

「私を除く3名のサービスマンは、全員2級整備士だけ経験が3年未満の若手ばかり。毎日お客さんの目を意識しながら仕事をすると、より早く正確に作業しよう」と段取りや下準備、工具選択などを工夫したり頭を使うので、日増しに頼もしいスタッフに育ってきています。今はまだ新しい環境に慣れ、使いこなそうとしている段階ですが、今後は彼らの成長とともに工場もいつそう使い込まれ、さらに効率的で快適なものに熟成していくでしょう」

このサービス体制の強化に、古田社長のかける期待は大きい。

「今年の自賠責保険料改訂で軽二輪と小型二輪の諸経費の差が少なくなり、店内の販売は着実に増える傾向にあります。また、ネット販売で買ったり量販店で買ったりした浮動ユーザーを取り込み、来年は200台の車検入庫を計画しています。そのことによる顧客満足度向上、利益率向上はもちろんなんです。今後車検の顧客データをもっとうまく活用することで代替促進につなげたり、販売とサービスの有機的な情報リンクが可能になると思うんです」

労力を提供するサービスから、情報発信・知識提供型のサービスへ。指定工場の実現はきっかけにすぎない。YSP三鷹さんは、さらに留まることなく進化しようとしている。

クイック作業のスペースは、厚いゴムシートを敷いて区分。「うっかり工具やパーツを落としても傷めずすむし、冬に足腰を冷やさない効果もある」という。原付サイズに合わせて自作した専用作業台は、下まわりの作業がしやすいよう底板を自由に取り外せるアイデア賞モノの逸品。移動ツールラックには、ゴムシートなどを乗り越えやすいよう大径の車輪に変更し、廃物のリアキャリアでTレンチやハンマーをぶら下げるステーションを取り付けるなど、さまざまなカスタムが施されている



左手がショールーム、正面1階がサービス工場。工場の入口は、ショールームと接するエントランス横と正面、右横の通路に面する3カ所。2方向が全面ガラス張りのショールーム入口は、サービス工場の左手エントランスだけで、お客さまは必ず工場の前を通ることになる。工場内は、正面から中へ入るとすぐクイック作業のスペースがあり、重整備を行なうリフトは目につかにくい一番奥にある



職人氣質でこだわり抜いた 工夫がいっぱいの“仕事場”

バイクセンター ヨシダ / 吉田徹也社長



吉田社長(右)と息子の浩廩さんと2人でサービスを支え、奥さまの三枝子さんと娘・恵子さんが事務や販売をサポート

お客さまひとりひとりに 対応する手作りサービス

ビッグジョン、カンコー学生服などパレル企業を数多く生んだ繊維の町、岡山県倉敷市にある「バイクセンターヨシダ」さんは、二輪各社のスクーターからビジネス、スポーツバイクまで幅広く扱う併売店。「アパレルメーカーはもちろん、三菱自動車や川崎製鉄などの工場もあって、そこに通勤する人たちが地元のお店、主婦、漁師さんなど、さまざまなお客さんが毎日入れ替わり立ち替わりやって来ます。パンクした、エンジンの調子が悪い、カゴや荷台の使い勝手が悪い、など細かな相談が多いんですが、そのひとつひとつにきちっと対応してあげるのが私のやり方。例えば、メイトの荷台ひとつにしても新聞と牛乳では重さが違うし、積み方も違うでしょ? だから、補強を入れたりステーの位置や形状を変え、スタンドの長さや位置を調整してあげると、すごく使いやすくなる。修理だって同じこと。どんなに詰まったマフラーでも、バーナーで焼いて消音材を詰め直し、新品と変わらない状態に再生してあげる。新品なんて買わせたくはない」と吉田社長は胸を張る。

既製のアフターパーツだけに頼らず、昔ながらに流用パーツや手作り加工で柔軟に対応してくれるから、この店でダメなら買い替えた、と言わせるほどお客さまの信頼も厚い。

「私の実家は四輪の販売店で、昔はバイクや自転車も扱っていたんです。その影響で、私も幼稚園の頃から機械好き、工作好きになった。なにしろ、家のなかにはいつも廃物のエンジンなんかゴロゴロしていて、積み木で遊ぶようにそれらをいじり回してましたから、小学生の時にはそ

ういうエンジンをニコイチ、サンコイチで組み上げてカートを作ったこともありませよ(笑)」

自分が作業しやすい環境 使いやすい道具を手作り

現在の店舗は、吉田社長が1975年に実家から独立し、13年前に新築したものだ。

「真四角とか、ありきたりのデザインが嫌いだっだし、自分の使いやすい優先で考えた」という曲り家型の建物は、中央に事務スペースとエントランスを置き、道路沿いにガラス張りのウインドーで囲んだショールームと奥まった位置にサービス工場を配置。内部的なアクセスが便利であることはもちろん、お客さまにとっても見やすく、アクセスしやすい構造になっている。

そのなかでも、吉田社長の城と言うべきサービス工場は特に機能的で、「私がほとんど工場にいるので、トイレも手洗場もここに付けました」と笑う。

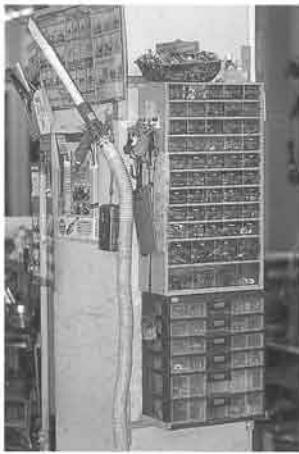
作業エリアのレイアウトは、日常頻繁なクイック作業を最優先。オープンスペースに面する入口(図面右側)付近に専用エリアを設置し、使用頻度の高い工具やケミカル、パーツ類も、移動式のツールラックと手近かな壁面の工具箱や棚に備えてある。そこで間に合わないものはそのまま奥のスペースへ持ち込み、自作の作業台に乗せて整備する。

奥へ移るほど重整備のエリアとなり、スポーツ車の作業は車両をリフトに乗せやすい左手の入口付近で行なう。ここは部品庫にも近く、

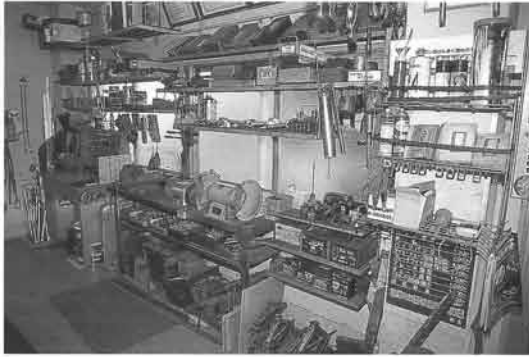
「いざれ不要な部品を整理して、あまり使わない特殊機器などもそこに移し、エンジン整備室にする予定なんです。そう

MC FRONT LINE

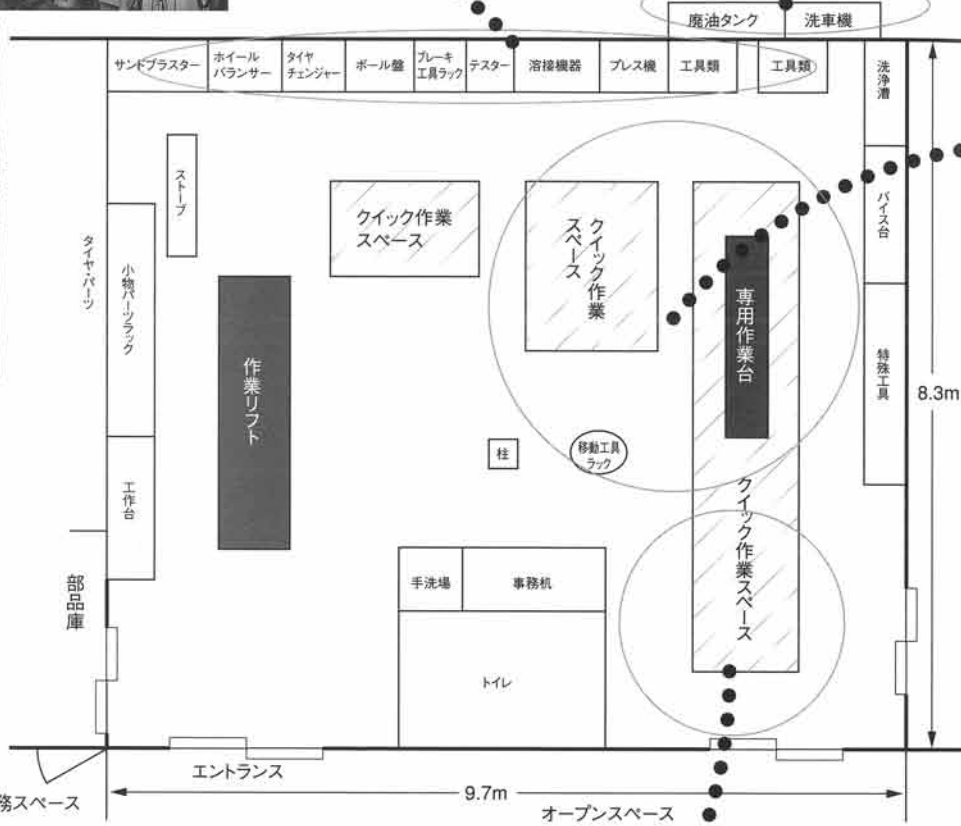
作業効率を高める・CSアップに役立つ
「快適サービス工場」を探る



窓から手を伸ばしてサッと廃油を捨てられるよう工場の真裏に設置した廃油タンクには、手製の容量計と雨よけの屋根を付けた。その横にある洗車場は、幅の大きいスチーム洗車機をコンパクトに改造し、敷地内に収めた



機器、工具、ケミカル、小物類は、すべて関連する種類、役割ごとに分類。一度使ったらその場で片づけるよう徹底し、ゴミ・汚れもすぐに掃除できるようなホウキと掃除機が柱にかけてある



作業の効率化をはかる工夫がもっとも凝縮されているのは、2つの入口に面したクイック作業スペース。オイル、プラグ、タイヤのメンテナンスに必要なものがすぐ手に届くエリアにまとめられている。棚の下にあるオイル缶は、廃物エンジンのオイルポンプやカムチェーン、キックペダルなどを使って給油装置に改造。プラグレンチはパットつかみやすいよう、マグネット付きのスチールトレイに収納。エアポンプやエアゲージは、バルブ形状に合わせて加工した数種類を用意。バンク修理キットには、中学生の頃に自作した治具やタイヤレバーなども含まれている



すれば工場をもっと広く使えるし、お客さんにもすっきりした印象を与えられるでしょう」

また、息子の浩庸さんが加わるまですべての作業を社長ひとりでもこなしていたため、あらゆる機器や工具、道具に加工・改造を加え、足りないものは自作して徹底的に使い勝手や作業効率の向上をはかった。古くは中学生時代に自作したという工具など、むしろ趣味的なところもあるが、これほど豊富なアイデアが盛り込まれた工場は類を見ない。

「でも、これからは息子の時代。彼なりのアイデアがあればどんどん取入れて、一緒に店の新しい魅力を作っていきたいと思っています」

Q. 万一に対する 備えは？

◆事故・故障編◆



保険で「安心を買う」 吉森和人さん・38歳・会社員

④・22年・大型ロードバイク
5年ほど前に交通事故に遭ったけど、相手が悪かったから、自分の保険は使っていない。車とぶつかった、そのまま救急車で病院に行っちゃったし。だから自分自身「保険に入っていて良かった」と実感したことはないけど、相手が任意に入っていたから揉めずにすんで助かった。保険は安心を買うようなものだから、使わないからムダとは考えないですね。

事故はしないので 保険は止めました

沖本義盛さん・36歳・会社員

④・20年・XT660、TT250、TY250、XT125など
最初は任意保険にも入っていたんですけど、でもぜんぜん事故になんか遭わないので、5年経った頃、更新するのを止めました。そうこうするうちにバイクの台数も増えて、どれもナンバー付きですから、今さら全部の車両に任意保険を付けるなんて経済的に無理。それぞれに支払っている自賠

そこが知りたい セールスポイント

Vol.9

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！
今回は安全意識や任意保険への認識、盗難防止策など、アクシデントに対する日ごろの心構えや準備について訊きました。

データ内：

- ・年齢
- ・職業
- ・所有免許
 (普)：普通自動車
 (大)：大型二輪
 (中)：普通二輪
- ・バイク歴
- ・所有バイク

責だけでも、年間相当の負担です。もちろんレスキューサービスの類もなにも登録していない。メカに強い友だちがいるので、日ごろからメンテナンスなどきちんとやっているし、出先でマシンがトラブルたとしてもたいてい自力でなんとかできると思っている。でも、台数がまとまったらやすく加入できる保険やサービスがあるといいな。

保険加入が校則で義務付け 増田剛さん・19歳・学生

④・1年未満・中型ロードバイク
うちの学校は整備士養成の専門学校なんです。だから、学校の方針として、交通事故対策としてだけでなく、交通倫理を養う観点からも、学生は任意保険まで加入することが必須になっています。学校側は、所有するバイクも車もナンバーまですべて掌握していて、僕たちは保険に入らないと何も乗れない。だからもちろん、僕も友人も、保険は自賠責、任意とも入っています。まだ使ったことはないけど、任意保険にはレスキューサービスが付いているので、それだけでも加入の価値があると思っています。

クラブヤマハは トラブル除けのお守り？

富田保隆さん・24歳・会社員

④・8年・SR
同じSR乗りの友人が先日、自損事故。買ったばかりなのに。怪我自体は大したことなかったけど、バイクは置き去りのまま、とりあえず救急車に乗せ

られちゃって。後日、任意保険の会社から紹介されたバイクショップがバイクを引き上げてくれることになったんだけど、時間がないと1カ月近く現場に放りっぱなしだったそう。ヒドイよね。

なんで事故の時にクラブヤマハのレスキューサービスを使わなかったのか疑問だったんだけど、そいつ入会手続きしてなかったみたい。ボクの場合は、バイクを買ったときに、店の人が説明してくれてハガキを出してくれたから、ヤマハの新车を買ったら自動的に加入できるものだと思ってた。友人の事故以来、いつでも気軽にレスキューを呼べるというのは気持ちの上でお守りになってますよ。

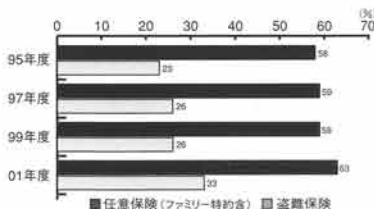
もしもの時にはショップに頼る!?

上村信治さん・29歳・団体職員

④・10年・90ccスクーター、オフロードバイク
遠出したときにプラグが原因でエンジン不動になって。以来、基本的な予備パーツと工具類は必ず持って出かけるようになりました。その時は行きつけのショップに電話をし、現場から一番近いバイクショップに連絡を取ってもらって、引き上げにきてもらった。ショップと仲良しだったから無理が言えたんですよ。レスキューサービスに入会しておけば良かったな、と思いました。金銭的にそれだけの余裕がない。任意保険にも未加入です。普段乗っているのはスクーターで、任意はファミリーバイク特約ですよ。大きい方は減多に乗らないし、安全運転を心がけている。しかも行き先は人や車が少ない山奥だから事故の可能性も少ないので、加入しなくてもいいかなど。

保険加入率

(社) 日本自動車工業会「平成13年度二輪市場動向調査」より



ヒアリングでは、任意保険にせよ盗難保険にせよ、加入しなくてはと思いつつも、自分だけはトラブルに見舞われることはないだろうと、考えている人が多かった。任意保険は長期に渡って掛けていたが、何事も起こらなかったのを継続を中止した。盗難保険は盗まれにくい車種だから、古いバイクだから誰も盗まないだろう、ロックを二重にかけているので大丈夫、などの理由による未加入者が目立つ。逆に加入する気はなかったが、店のスズメやサービスで入ったことが結果的に良かったという声も一部で聞かれた。



取材協力：ライオンランド埼玉店

入っててよかった盗難保険
大塚誠さん・43歳・会社員

（※）20年・大型ロードバイク

任意保険はもちろん、盗難保険にも入っています。車の任意保険が加入してもう10年以上になるので、等級も進んで安くなっていますし、これにバイク分が加わってもそんなに負担感はないですね。実は3年前までしばらくバイクを止めていたんですが、この年になって無趣味な人生もツマンナイと思って、リターンしました。新車購入時に、店の勧めもあったし用心のために盗難保険にも入りました。それが昨年の8月のこと。そしたら今年3月に、自宅の駐車場で盗まれたんですよ。もちろん、保険がちゃんと出ました。「ウワサに聞いたことはあったけど、まさか自分が」とびつくりしたと同時に、「盗難保険にも入って良かった」と、盗難保険を勧めてくれたお店に心から感謝しました。バイクを買った時に保険を更新したのは言うまでもありません。

シヨップが盗難保険をプレゼント
塚田正道さん・38歳・会社員

（※）13年・大型ロードバイク

学生の頃は保険料が高くて入れなかったけど、車に乗るようになってから「乗るなら保険は当然入るべき」という考え方になりました。今はバイクに対して、自賠責だけでなく任意も入るべきだと考えています。でも、これまで盗難保険を意識したこと



はあんまりなかったんです。バイクを買ったお店が「新車なので最初の1年だけサービスします」と付けてくれて、その後1年経過してないから現在は加入中。もうすぐ更新時期ですけど、更新するかどうかが、今悩んでいるところ。幸い、この1年、盗難保険を使うようなトラブルには遭わなかったんですが、でも、やめた途端に盗られたりしたら目も当てられないしねえ。

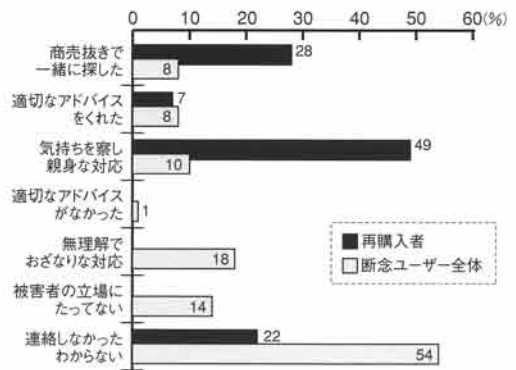
友だちが盗まれました
森泉清一さん・35歳・会社員

（※）1年・大型アメリカン

盗難保険？ 入ってますよ！ 実は友人が愛車を盗まれてしまっ、私もあわてて保険に入ったんです。ニュースや雑誌で盗難が増えていくことは知っていたけど、身近で事件が起きて「もう他人事じゃないな」と思ったんです。本当はそんな保険なんか要らない世の中だったらいんですけどね。任意保険は「当然のもの」として入っています。事故に遭ったことはまだ無いんですが、この先もずっと保険を使う機会がないことを祈ってますよ(笑)。

盗難後の販売店の対応

（注）日本自動車工業会「平成13年度二輪市場動向調査」より



盗まれてからでは遅い！
篠山克美さん・21歳・専門学校生

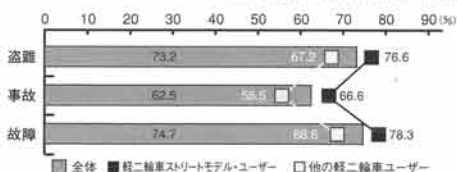
（※）2年・TW200

去年の9月にバイク、盗まれちゃったんです。バイク先の駐輪場で。結構手をいれてカスタムしていたからもの凄く悔しくて。盗難保険には入っていません。買ったお店の人がチラシを作ってくれて貼ってくれたりして、数ヶ月出てくるのを待ちました。やはり見つからず、結局今年の3月に前と同じTWを購入。もちろん、今回は盗難保険に入りましたよ。しかも駐輪時はU字、チェーン2本とロックを3重にしています。え？ クラブヤマハですか。それは知りませんでした。そんなに特典があるサービスなら入りたいたい。

平成12年警察に盗難届が提出された二輪車盗難台数は約25.3万台だが、二輪車市場動向調査によれば警察への被害届を出していない被害者が13%確認されることから、実際の被害数は約29.1万台と推定。このうち盗難の被害に遭った後、二輪車の使用をやめた「断念ユーザー」が75%（推定21.8万台）に達しているそうで、毎年二輪車ユーザーの多数を盗難被害により消失していると指摘。また同調査のまとめでは、盗難後の販売店の対応は、その後の再購入にも影響を与えており、二輪車ユーザー消失状況を軽減していく施策のひとつに販売店とユーザーとの信頼関係を築き上げることが挙げられている。万一時こそ店の真価が問われるのだろう。

アクシデント遭遇後の新車購入意向 (単数回答)

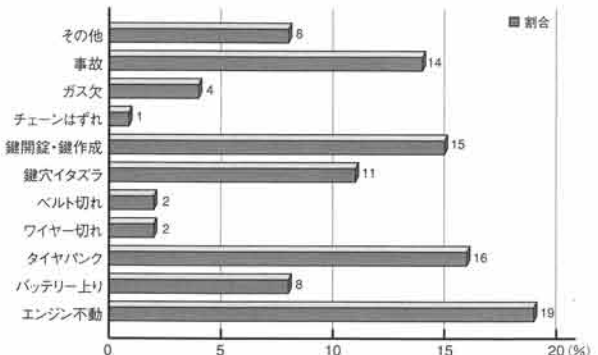
（注）日本自動車工業会「平成13年度二輪市場動向調査」より



最近ファッションアイテムの一つとしてバイクをカスタムして楽しむストリートユーザーが増えているが、アクシデント遭遇時、軽二輪ストリートモデルユーザーは他の軽二輪車ユーザーよりも新車購入意向が低く、バイクに対する思い入れが弱い傾向にあるという結果も出ている。ジャパンベストレスキューシステム(株)によれば「焼き付きやオイル切れ、しばらく乗ってなかったバイク、などが原因で発生したアクシデントが意外と多い。つまり、日常のメンテナンスを怠らなければ防げるトラブルも少なくない」とのこと。点検時期などを積極的にユーザーに案内することは、トラブルを未然に防ぎ、バイク離れを抑える効果もあると言えそうだ。

JBR出動時のトラブル内容

データ協力：ジャパンベストレスキューシステム(株)



Case Study

他業界に学ぶ

Lesson 9

少子社会に 備える

出生率の低下に伴い、子供の数が減ってきている。2007年には日本の人口そのものが減っていく計算だ。社会的背景から未婚・晩婚化が進んだこと、そして経済的背景から子育ての負担が増していることが主な原因と考えられている。民間企業にとっては直接的に市場規模が縮小することになる少子化問題。各業種とも狭く小さくなるマーケットに備え、さまざまな取り組みを始めている。伊那自動車教習所もその一つ。「教習の質の向上」を命題としながら、設備の充実やサービスの向上で若者層の集客を図っている。



(株) 伊那自動車教習所
業務執行役員・営業部長 小原 茂幸氏

長野県下最大規模の自動車教習所。18年前より合宿制の教習システムを採用しており、県外からも多くの教習生を集める。初心運転者育成のほか、生涯教育の場として、四輪、二輪の安全運転教室も活発に開催している。「大きな意味で命を預かる仕事。とにかく事故を起こさない運転者を育成することを心がけています」と小原氏。



教え方は教習生によって臨機応変に。「人を見て法を説く」、つまり教習生と正面から向き合う姿勢が基本だ。伊那自動車教習所のような指定教習所では、技能講習は1日最高で2~3時間。その時間をいかに有効なものにするか。それが少子社会を生き残るための最大の武器

子供の数が減ってきましたが、教習所も大きな打撃を受けているのではないのでしょうか？

小原 確かにその通りです。私も教習所を始め、学習塾や大学、小児科など、子供を相手にした業種は軒並み厳しい状況になってきました。しかし、少子化と言っても、子供がいなくな

小原

当校の卒業生には必ずアンケートを行ない、そこで拾い上げた声をもとに、教習や施設、サービス内容などを日々改善しています。女性向けの施設は特に充実させました。合宿生専用の女性専用宿舎「プリンスコート」は、マンションタイプで、インターネットルームやフィットネスジムなどを設けています。

具体的なにはどのような取り組みをなさっていますか？

具体的にはどのよう

合宿免許の競争は全国規模。施設の充実は必須だ。しかし意識としては「時代の流れに合わせている」程度。過剰なサービスを施すのではなく、教習所としての役割を最優先する。個室もあるがツインなどの相部屋が主で、交通社会でも役立つ協調性を身につける目的も



ANOTHER FOCUS

Case A 変わらざるを得ないシステム

2100年には人口6400万人に？

昭和40年代には年間200万人前後の子供が生まれていたが、平成13年は117万人。1人の女性が一生の間に生む子供の数(合計特殊出生率)が2.08人を下回れば人口が減少すると言われているが、現在は1.33人に落ち込んでいる。未婚・晩婚化や子育ての負担増が主な原因だ。予測では2006年以降に人口が減少しはじめ、2000年時点で約1億2693万人の人口は、2050年には約1億人に、2100年には約6400万人になると見込まれている。人口増を根本的な原則として成り立ってきた社会や経済の仕組みは、大きく変わらざるを得ない。

また、屋上のデッキガーデンにはジャグジーバスも用意しています。また、ウォッシュレットや朝シャンブースなど、アメニティ設備にも気を配りました。

やはり、女性が集まる場所に男性がついてくる時代ですからね。キレイ好きな女性のことを考えた設備を整えることは、結果的には男性の生徒さんも増やすことにつながると思います。

教習内容に関してはどう変化してきましたか？

内容そのものは監督官庁の指示や道交法がありますので、大きく変えることはできません。しかし、教習に際しての指導員の心構えに関しては、だいぶ変化してきました。

「人を見て法を説く」と言いますが、教習も同じです。10人の生徒さんがいれば10通りの教え方がある。生徒さんをお客さまとしてきちんと認識し、何を求めているのか気付くことがより重要だと考えています。

というのは、先ほどサービス業という言い方をしましたが、一方で、教習所の根本的な役割は、安全な運転をするドライバーやライダーの育成。そこを見失っては本末転倒です。

教習所での免許取得がいい思い出になるように、言葉遣いや態度などに気を遣わなければならぬのはもちろんのこと。その一方で、教習の質を高めて事故のない免許ライフを送ってもらうことが、長い目で見れば最も重要な「サービス」なんです。

若い生徒さんほど若くてカッコいい指導員を好むようですが(笑)、大学生ぐらいになるとしっかり教えてくれる優秀な指導員が人気です。時には厳しいことを言っても、きちんと納得してくれましょ。

最近の若者に特徴的なことは何かありますか？

小原

高学歴化により、高卒から大学・短大・

専門学校等へ進学する人が増えてきました。現在多くの学校

は週休2日制でカリキュラムは多忙ですし、厳しい就職状況で資格や語学の修得に懸命です。そんな状況で、免許に対する執着が薄れていきますね。今でも免許が必需という点で変わりはないのですが、かつてのような渴望感はありません。

それと関連しているのですが、率先して自分からプランを立てる生徒さんが少なくなりましたね。今までは予定に合わせて自分で教習スケジュールを組んでもらいました。最近では入学時に当校で免許取得までのスケジュールを組んでしまふんです。こちらからの提案やお膳立てがあれば、安心してキッチリそのスケジュールに沿って免許を取得するようです。

「伊那自動車教習所の場合」

◎「教習生」から「お客さま」へ

◎施設やサービス内容を充実

◎女性のニーズに応える

◎提案やお膳立てが求められる時代に

◎教習所本来の目的を忘れない



教習所のコースや指導員を有効に活用し、ライディングスクールや安全運転講習会も積極的に行なっている。高齢者講習なども含め、免許取得後の再教育の場にもなる「街の交通安全センター的な役割」が目標。生涯教育を標榜しながら、卒業後の付き合いも重視する

Case C

強く求められる「個性」

オンリーワンサービスで勝負

平成元年に364校だった全国の私大数は、平成13年には496校と増加。学生数も150万人から203万人にまで増え、高学歴化が数字に表れている。しかしこれもいずれは減少が予測されている。大学数が増加している分、競争は苛烈だ。各大学が唱えているのは少数・個性化。横並び傾向から脱却し、「その大学でしか得られない知識や経験」を重視している。これは教育産業に関わらず、玩具メーカー、医療機関、外食産業など、あらゆる業界に共通する動向。「そこにしかない」個性豊かなオンリーワンサービスの提供を目指している。

Case B

生き残りを賭ける教育産業

顧客満足度の向上が合い言葉

子供の数が減少することで、直接的な影響を受ける学習塾などの教育産業。しかし総務省の調べによると、1世帯あたりの教育費は増加傾向にある。つまり子供の数が減ったにも関わらず、1人にかかる金額は増加しつつあるのだ。もちろん絶対数自体の増加は見込めないため、業界内の競争激化は否めない。マーケット自体が縮小するため、価格競争に走れば共倒れの危険性が高くなる。教育業界では、「より質の高いサービスと、顧客満足度の向上」を掲げ、小さなマーケットから大きな収益を得るために、今まで以上の取り組みを行なっている。

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?

[漫画家]
45歳

ワンダバダ長沢さん



ワンダバダ……以後、ワンダバダ長沢がニックネームになった。中学生の時の話だ。現在も、名刺には「ワンダバダ長沢」と書かれている。肩書きは「ボチの上司」。何だかよく分からないが、そういうことらしい。職業は漫画家。「もともと編集の仕事をしてたんだけど、金がない編集部だったので、自分で必要なイラストを描いてた。で、

「ラーム、ただ「遅刻しました〜」って入っていくのも芸がないなあ。廊下を歩きながらそう思った長沢少年は、ウルトラマンに出てくる地球防衛軍のテーマソングを口ずさみながら教室の扉を開けた。「ワンダバダ、

たまーに食べるとおいしい。バイクってラーメンみたい。

「ヤマハのバイクは、そうだなあ、味噌ラーメンって感じかな」。分かるような、分からないような。確かに「ビミョーだ」。

片っ端から描いていくうちに、「これは面白いかもしれない」って気付いたんです。ま、邪道中の邪道ですね」
例えば喫茶店で、別れ話をしているカップルがいたとする。ワンダバダさんが注目するのはその2人ではなく、周りにいる人たちの反応。ちょっとハズした所に面白さを見いだすのだ。
バイクに関しても同じ。「僕にとってバイクはラーメンみたいなもの。主食になるとちょっとライカかな。もちろん好きだけど、毎日毎日食べてたらオバQの小池さんになっちゃう。……あ、これマンガのネタになりそうだな」
愛車である95型のXJR1200は、フロントフェンダーにウインドプレートを装着し、タンクにはSRのパッドが貼つてある。シャープな跳ね上げが人気のリア周りはバツサリと切り落としてしまい、FRP工作をしてショートテールに。「やっぱりバイクは後ろから見てカッコ良くなきゃ。どう？ このXJRもバックシャンでしょう？ 古いんだか何だか分からない、この正体不明なビミョーさに生き甲斐を感じるんですよ」。徹底的にハズしまくるのだ。バイクの用途は「通勤99%、遊び10%です。あ、9%多いじゃん」と煙に巻く。でも、「ラーメンにはラーメンの魅力がありますよ。やっぱり食べたくなる時があるし、たまに食べるとおいしい」とポロリ。「無精なチャリンコ少年」だったワンダバダさんが、漕がずに進める自転車・バイクを手放すはずがないのだ。

Answer

「なぜか一目惚れしてしまうから」



【発行】三栄書房
【発刊】月刊
【中心読者層】10代~30代
ユーズドバイクの情報誌として、約1万台の中古車情報をはじめ、新車情報や各種記事を掲載。マルチインデックスや地区別編集など見やすさ・検索のしやすさに留意している。独自のキャラクターを立てたり工具の付録を付けるなどユニークな試みにも積極的で、「他誌にはない切り口」を追求している

一度でも味わったら決して忘れられない、二輪独特の楽しさ

若い世代からリターナー組まで、幅広いユーザーが中古車を求めています。経済状況からバイクにそれほどお金をかけられない方が多いのでしょうか。また、経済的に余裕があったとしても、バイクの場合「昔乗ったかったバイクが欲しい」という方が多い。そうすると中古しが選択肢がありません。
特に80年代のブーム時にバイクに乗っていた方は今も熱い(笑)。私の周りにもミニバイクレースやエンデューロをしている人がいますが、1回でも乗ってしまったら、バイクの楽しさには忘れ難い魅力があるのだと思います。
そういう意味では、最近のファッションでバイクに乗っている若者たちも、バイクの楽しさ自体は知っているわけですから、導入としては十分。あとはどれだけ目覚めてステップアップしてくれるかでしょう。
若い層は「モノさえあればどこでも」とお店を選びますが、やはりクチコミに乗るのはバイク好きが経営する面倒見のよいショップ。若いライダーがずっとバイクに乗り続けてくれるかは、そういったショップとの出会いにもよるのではないのでしょうか。



チャンプ・ユー 中田朋樹編集長

外観

コンクリートの外壁に黒のサイディングボードと全体的には落ち着いた様相だが、音叉マークとヤマハロゴの赤い色調に合わせて1・2階のラインに同色を配し、シックな中にもインパクトのある外観となっている。車の進行方向にあたる店舗脇が階段であることを活かし、サイドにもショップサインを掲げて店の存在をアピール。また、2階前面のガラス張りから質感の高いショールームを垣間見せ、大型スポーツバイクに注力している姿勢を強調している。



1 日が落ちると2階ショールームがより一層浮き彫りになり、店の存在感が際立つ

購買行動にステイタスを感じさせる店舗演出



2

YSP長崎

長崎県長崎市岡町2-5 立山 伸一 社長

Profile

略歴 もともと他業種の店舗と合わせてバイクウエアなどの洋品店を経営していた立山社長だが、自身のバイク好きが高じ、現店舗よりも約3キロ東よりの場所で1986年にYSP長崎中央としてオープン。以前は住宅地が近く、坂の多い地理的要因もあって、スクーター需要中心の営業形態だった。しかし、元来スポーツを軸とした店舗展開を目指していたため、今年9月下旬に大通りへ移転、店名も「YSP長崎中央」から「YSP長崎」に改め、新生オープンした。

立地 長崎駅を中心に南北に伸びる長崎市内のメインストリート・国道206号線に面している。交通量が多く、近くには長崎大学があるため、周辺は競合店が建ち並ぶ激戦区だが「アクセスしやすい立地で、近くにバイクショップが数店舗あることで、お客さまにとっては便利な環境」と前向きにとらえている。また平和公園が店の裏手にあり、お客さまへの所在告知のいい目印となっている。

店舗 平地が市面積の30%以下という坂の町だけに、1階はサービス工場、2階にショールーム、3階を駐車スペース

とする1フロアあたり約35坪の縦に伸びた3階建て構造。バイクを買いたい求めているという行為により、気分の高揚を伴う雰囲気を意識し、ステイタスを感じさせる作りがテーマ。「私自身がこの店で大型スポーツバイクを買いたくなるような、長崎市内にはこれまでなかったショップ作りを目指している」(立山社長)。

商圏 斜度5度を越える斜面面積比率が80%に達し、自転車での移動が向きで駐車スペースも少ないことから、スクーター需要が高い長崎市は、長崎県内の二輪車総販売台数のうち約70%を占めているほど。YSP長崎さんの商圏も当然、長崎市内が中心。ただし、移転後は大型スポーツに力を入れているため、積極的な店舗告知の効果も手伝って、以前よりも遠方からのお客さまが増えている。

販売・客層 以前は7:3の比率でスクーター需要が高かったが、移転後はスポーツバイクの比率が高まっている。「坂の町と言うことで、スクーターを、中でも原付二種クラスを日常の足に使うことが多い土地柄。バイクに対する垣根



が低いので、スポーツバイクへの志向を高めていくことは他の地域に比べれば難しくないはず。近いウチに比率を逆転させたい」と立山社長。長崎大学が近いことで先輩から後輩へとクチコミで来店する方が多いこともあり、客層の中心は20代の男性。他店で購入したものの、その後のアフターフォローに不満を抱え、YSP長崎さんに車両を持ち込んでくれるお客さまも少なくないほど、サービス力の高さでは定評がある。

スタッフ 写真手前から五島康之店長、立山伸一社長、メカニックの吉田昇さん、ヤマハの担当営業・麻生康文さん。そしてメカニック担当の金沢勝則さんの4名体制。



急な坂道が多いため自転車移動が不向きで駐車スペースも少ないことから、スクーター需要が高い地域に位置するYSP長崎さん。人々のバイクに対する抵抗感の薄さをスポーツ車に強いショップづくりに活かそうと動き始めた。競合店がひしめく中、この店の顧客であることを誇れる、ステイタスを感じさせる店舗作りがテーマである。



「極端な話、商品単体はどの店で買っても同じ。店舗間の差別化の一つに購入時の雰囲気高めると思う。そのため、コンクリート打ちっ放しのクロスや木材風の床パネルなど、“～風”ではなく、本物を使うことにこだわった」と立山社長

ショールームスペース

コンクリート打ちっ放しの壁に木の床、そしてサッシに黒を用いてスタイリッシュさを打ち出すなど、バイクの様々なボディカラーが映えるよう、内装は基本的にトーンを抑えた。階段の手すりや剥き出しの配管には赤や黄色などのビビッドな色合いを施し、気の利いたアクセントとしている。高級ブランド店でのショッピング感覚に近い、その店の客であることをお客さま自身が誇れるような、ハイクラスな雰囲気作りこだわっている。ショールームがわざわざ階段を上った先の2階にあるというのも購買者意識をくすぐる演出のひとつ。



レイアウトの自由度を高めようと什器類を固定しない店舗が多いなか、YSP長崎さんでは逆に必要な棚などをあらかじめ計算の上、作りつけることでスペースを有効に使い、収納性を高めることに成功している。モデルの入れ替えなどで店内の雰囲気がマンネリ化しない努力はもちろん怠らない

サービス工場

大型スポーツバイクに注力していく決意の現れの一つとして、もっとも視線を集める1階スペースをまるまる全てサービス工場にあてた。見せるサービスへの意識の高さはもちろん、スピーディーに修理や点検に当たるレスポンスの良さも感じさせる。まもなく民間車検場指定を取得するのだが、それに伴う検査ラインなど設備や機能も充実。メンテナンスや修理で他店から鞍替えするお客さまが多いのも頷ける。



配管などもあえて露出し、その箇所にカラフルな配色を施すことで、天井高を上げるとともに、空間の



サービス工場の受付には標準整備工賃表をきちんと表示し、安心感を視覚的に表現。2階ショールームへのスムーズな動線として、店舗に入って直ぐ右手に階段がある。無垢材の階段を昇ってゆくと、2階への期待感が高まってゆく



店のオリジナリティ創出のためカスタム提案モデルを手がけるが「お客さまからの積極的なカスタム案がめっきり減っていることは残念」と立山社長。少しでもバイク自体への興味を喚起させたいと、メンテや修理などにチャレンジしたいお客さまにはサービス工場の一角と工具を貸し出して行く予定だ



接客スペース

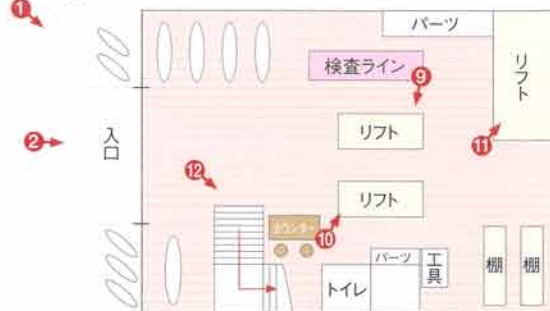
店内にはマランツのアンプ、アルテックのスピーカーからジャズが流れる。これは立山社長の趣味でもあり、高価な商品を扱うに相応しい雰囲気作りにも一役買っている。居心地の良さについ長居するお客さまも少なくない。日ごろは談話スペースとしてカウンターが主に使用されているが、商談の際、常連のお客さまには移ってもらえるよう、奥にもテーブルを用意する心配りがなされている。

「楽しいことしたいよね」とツーリングなどのバイクにまつわるイベントのみならず、バイクとは無縁の人々も巻き込むようなイベントを立山社長自ら率先して行なっている。そんな人柄もYSP長崎さんの魅力のひとつだ

2F



1F



■ 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。

12

【ヤマハ関連】

～12/27

● スクーター&バス/夏のボーナス一括無金利・3%低金利キャンペーン

● スポーツ/5.9%低金利キャンペーン

● 12/8 チャレンジエンデューロ宮城シリーズ/SUGO

員弁シリーズカップエンデューロ/ダイイチ

● 12/9 Passol(ネット予約販売分) 発売



● 12/20 バスマイルLカジュアル(新色) 発売 ☆2

▲ ● 12/27 ドレステレホン、エムズ運用終了

1

▼ ● 1/6～ Gロックスクーター盗難保険キャンペーン ☆5

12

【社会・業界】

● 1/4 AMAスーパークロス第1戦/アナハイム ☆7



● 1/11 AMAスーパークロス第2戦/フェニックス

● 1/18 AMAスーパークロス第3戦/アナハイム

● 1/19 全日本スノーモビル第1戦/グリーンピア津南

● 1/22・23 国際アフターパーツ産業展/東京ビッグサイト ☆6

● 1/25 AMAスーパークロス第1戦/サンフランシスコ

