

ヤマハニュース

Yamaha News

2003 NO.480

SEP.

9

Monthly Tops

2003 ミラノショー出展モデル
GEAR Black Edition
New PAS スーパーデラックス
鈴鹿8時間耐久ロードレース ほか

MC FRONT LINE

お客さまはこんなひと **Passol 販売最前線!**

ヤマハ探訪

ボディ実験 (実験開発室 ボディ機能信頼実験)

今月のCROSS OVER

ドミトリー-PICA (ライダーハウス)

バイクショップ百景

YSP久留米

YZF-R1

ビューティフル&エキサイティング! すべてを一新したスーパースポーツ

97年のミラノショーでデビューし、ツイステッドロード最速のリッターマシンとして絶大な人気を獲得した「YZF-R1」。その第4世代にあたる2004年モデルは、フレームからエンジン、スタイリングまですべてを新設計。より優れたパフォーマンスを、さらに高次元で調和させています。



MAJESTY400

“走行性能革新”をテーマに開発 新400ccスポーツコミューター!

96年の導入以来、ヨーロッパでも大人気のマジェスティに、フェルインジェクション採用の新設計DOHC4バルブエンジンを搭載した400ccモデルを出展します。このモデル、従来の優れた居住性と実用性に加え、スポーティな走行性能をいっそう進化させた“最速ミディアムコミューター”です。



【エンジン関連】

- 鍛造ピストン、1軸バルブ採用の新開発DOHC単気筒エンジン
- 滑らかな加速と信頼性に優れたメタル軸受けクランクジャーナル
- よりコンパクトなサクションピストン付きフェルインジェクション
- 吸気効率を高める左右分割エアクリナー
- 排出ガス浄化に貢献するAIシステム&ハニカム触媒

【車体関連】

- CFダイキャスト、アルミ鋳造、スチールを組み合わせ、優れた剛性バランスを実現する新フレーム
- 快適な乗り心地を引き出す前後サスペンション
- フロント14、リア13インチタイヤと新デザインキャストホイール
- ロー&ロングのボディと新型スクリーン
- 大容量収納スペース(シート下トランク、フロントインナーボックス)

2003 ミラノショー 出展モデル

9月16日から21日まで、イタリアのミラノで開催される国際自転車・モーターサイクル見本市「2003 ミラノショー」に、ヤマハ発動機およびYMENU(ヤマハモーターヨーロッパ)はフルモデルチェンジの「YZF-R1」や2004年ニューモデル「XT660R」「MAJESTY400」などを出展します。

○：今回の新しい特長 ●：従来の主な特長

XT660R

快適なシティランと高速クルージング “XT”の伝統を受け継ぐ新作トレール

都市部においても石畳や舗装路、砂利道などさまざまな路面状況が混在するヨーロッパで、トレールモデルは年間10~11万台の安定した市場を形成しています。「XT660R」は、新設計の水冷4ストロークSOHC・659cm³単気筒4バルブ・フェルインジェクション採用エンジンをダイヤモンド型フレームに搭載。信頼ある“XT”ブランドにふさわしい、市街地での快適な走行性と高い高速巡航性能を両立させたモデルです。



【エンジン関連】

- 新設計の659cm³水冷4ストロークSOHC単気筒エンジン
- 優れた吸排・燃焼効率に貢献する大径4バルブ及びコンパクト燃焼室
- 最適バルブリフト量を確保するローラーロッカーアーム
- 軽量で耐熱強度に優れた鍛造ピストン、ダイレクトメッキシリンダー
- ヤマハビッグシングル初のフェルインジェクション
- ビッグボア対応の新3軸配置とコンパクトなクランクケース
- 優れたトルク特性と個性的な外観を持つデュアルエキゾースト
- 排出ガス浄化に貢献するAIシステム&ハニカム触媒

【車体関連】

- 直進安定性に優れた新設計の高強度鋼管製ダイヤモンドフレーム
- 5段階調整機能付きボトムリンク式リアサスペンション
- フローティングディスク&プレンプ製キャリパー採用のフロントブレーキ
- 前後分割フェンダー、抑揚を強調したボディデザイン

※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、税金(消費税含む)は含まれていません。

○：今回の新しい特長

●：従来の主な特長

GEAR Black Edition

¥199,000

カラー：1タイプ (限定)

2003年9月～2004年1月

期間限定生産



ブラックメタリックX (限定)

大容量バッテリー搭載で 1充電/70km走行*を実現

小型軽量ドライブユニットを搭載する電動ハイブリッド自転車「New PAS」シリーズに、容量約3倍(「New PAS」比)の8.2Ah高性能ニッケル水素バッテリーを採用し、1充電あたり標準モードで70km、エコノミーでは100kmの走行*を実現した「New PAS スーパーデラックス」が加わりました。

*一般路走行時の目安



Pスカイ

Pローズ

シルバー

ヤマハ電動ハイブリッド自転車
New PAS スーパーデラックス
¥109,800 (専用充電器含む)
カラー：3タイプ
サイズ：24インチ/26インチ
8月30日 新発売

初期型「R1」をリフレッシュ! オリジナル外装キット新発売

'97年のミラノショーで鮮烈なデビューを飾った初期型「YZF-R1」の、オリジナルカラー外装キットが登場しました。カラーリングは2種類。アッパーカウルとアンダーカウルは'00・'01モデルと同形状で、ヘッドライトユニットやスクリーンも付属しているため、そのままボルトオン装着が可能です。



スパークルブルー/シルバー
(Q5K-YSK-003-S13)

取り扱い：株式会社ワイズギア
(TEL.053-443-2180)

※価格はメーカー希望小売価格です。
※価格には、取付工賃、消費税は含まれません。

'98・'99YZF-R1 カラー外装キット
¥198,000

カラー：2タイプ
※ストロボライン以外のグラフィック、エンブレムはキットに同梱(未貼付)

対応機種：YZF-R1 '98・'99年モデル
4XV1・4XV2・4XV3・4XV4・4XV5・4XV6・
4XV7・4XV8・4XV9・4XVA・4XVB・4XVC



レディッシュイエローカクテル1/ブラック(Q5K-YSK-003-S14)

Monthly Tops NEW MODELS

業務用だけじゃもったいない 遊び心を誘うブラック新発売

タフなエンジンと足まわり、使い勝手のよさで定評の業務用スクーター「ギア」に、ブラックボディの限定モデルが新登場します。実用優先の個性的なデザインに遊び心をプラスし、タウン&レジャーカスタムのベース車としても最適です。
ご注文については、担当のヤマハセールスまでお問い合わせください。

【エンジン関連】

- 172PS/12,500r/min(N/A時)を発揮する新設計の並列4気筒DOHC5バルブエンジン
- 吸排気効率の徹底追求(ビッグボア×ショートストローク、コンパクトな燃焼室、高圧縮、ハイリフトカムなど)と軽量化
- 高圧縮比に対応する高剛性クローズドデッキシリンダー
- 真円度、加工精度、信頼性に優れたFS(Fracture Splitting)コンロッド
- サブスロットル付きリンク式モーター駆動フェルインジェクション
- 優れた応答性に貢献するエアインダクション
- 排気効率向上をはかる2気筒連結型コンパクト設計EXUP&新設計アップマフラー

【車体関連】

- 縦剛性2.5倍アップの新デルタボックスV(ビクトリー)フレーム
- 初期旋回特性にポイントを置いたエンジン搭載位置設定
- クッション性能、剛性バランスに優れた前後サスペンションと逆トラス形状リアアーム
- 優れた制動性とコントロール性を実現するラジアルマウント型フロントキャリパー
- 剛性バランスに優れた新設計軽量5本スポークホイール
- 2004モデルを印象づける美しく精悍なボディデザイン

Monthly Tops ACCESSORIES



「吉川さんと一緒に同じマシンで乗ることができ、いろいろ勉強することができた。この経験を全日本選手権や来年の8耐に生かしたい」(中富)
「これまで一度も表彰台に立つことができなかったので、すごく感動しました! JSB仕様のYZF-R1は、これまでのR7や開発テストをしているYZR-M1とまったく違うので戸惑ったが、こういう結果を出せてすなおにうれしい」(吉川)

「R1ユーザーがそのオーナーであることを誇らしく思えるような走りを見せたい、という吉川選手の言葉どおり、感動的なレースでした。この感動を少しでも多くのお客さまと分かち合えるよう、今後もYSPレーシングの活動を強化していきたい」(YSPメンバーズクラブ会長・大口厚総監督)



2003 鈴鹿8時間耐久ロードレース 「YSP&PRESTO」がJSBクラス優勝!

「転倒して最下位になって、全部抜かなきゃ、とまず頭に浮かびました。あの転倒がなければ余裕を持って3位を走れたし、哲久にも余計なプレッシャーをかけずに済んだはず。でもあきらめずに追い上げ、おもしろいレースをお見せできたことは満足しています」(藤原)

「最後にマシンを受け取ったとき、前を走る選手と約10秒差。ここが勝負どころだと思ってアタックしたんですが、転倒で終わらせてしまい、本当に申し訳ありませんでした。ただ、最後に3位まで追いつけたのは本当にいい経験だったと思います」(嘉陽)



「2回の転倒はいずれも単純なミス。完走だけは絶対しよう走り続けました。完走できたのは、どんな状況にあってもあきらめないチームみんなのおかげです。7年連続完走の記録をこれからも更新し続けたい」(時永)
「転倒したのは自己ベストを更新した直後。もっと詰めていけるかもしれない、気持ち我先走ってしまった。8耐では転倒しないことがいかに重要であるかを実感しています」(森田)

そのなかで、#21中富/吉川組はスタートで出遅れたものの、最初のピットインまでに5位へ浮上。その後も大小のアクシ

8月3日、梅雨明け直後の鈴鹿サーキットで「第26回鈴鹿8時間耐久ロードレース」決勝が行われ、YZF-R1を駆る#21「YSP&PRESTO」レーシングチームの中富伸一/吉川和多留組がJSB1000クラスで優勝(総合2位)を果しました。
今大会は、スーパーバイク(SB)、JSB1000、ストックスポーツ、スーパープロダクション、デビジョン1と2に分かれたXX-F1フォーミュラ(XX-F1)の5クラス混走。有力チームの多くは全日本選手権と同じJSB、実績が長いSBの2クラスに集中しており、予選からこの2クラスを中心に激しいタイム争いが展開されました。
JSBの#21中富/吉川組と#39「チーム茶レンジャー」藤原儀彦/嘉陽哲久組はタイムトライアルで6位、4位を獲得。しかしどちらもスペシャルステージでタイムが伸びず、予選総合9位、8位で決勝を迎えました。
そのなかで、#21中富/吉川組はスタートで出遅れた

決勝結果

総合順位	No.	クラス	ライダー	メーカー	マシン	周回数
1	71	SB	生見友希雄/鎌田学	H	VTR1000SPW	212
2	21	JSB	中富伸一/吉川和多留	Y	YZF-R1	211
3	778	XX-F1	辻村猛/伊藤真一	H	CBR954RR	210
4	3	SP	Ellison/Lindstrom/Pridmore	S	GSX-R1000	208
5	22	SP	Giabbani/岸田尊勝	S	GSX-R1000	207
6	29	XX-F1	斉藤光雄/深見貴広	Y	YZF-R17	206
7	44	JSB	出口修/青木治親	H	CBR954RR	206
8	68	XX-F1	Fergusson/Gobert	S	GSX-R1000	206
9	86	SP	Szoke/Young	S	GSX-R1000	206
10	555	JSB	山口辰也/高橋裕紀	H	CBR954RR	206
27	45	XX-F1	北口浩二/竹下敦	Y	YZF-R17	198
33	15	XX-F1	竹見升吾/長谷川克憲	Y	YZF-R1	193
41	763	JSB	山本昌司/長岡俊宏	Y	YZF-R1	188
44	51	JSB	小島一晃/樋口幸博	Y	YZF-R1	183
46	14	XX-F1	時永真/森田昭雄	Y	YZF-R17	177
以下DNF						
39	JSB	藤原儀彦/嘉陽哲久	Y	YZF-R1	198	
16	XX-F1	安達光司/宇佐見保弘	Y	YZF-R1	137	
64	XX-F1	林祐季/田中慎二	Y	YZF-R1	86	
795	JSB	浜口喜博/高橋英倫	Y	YZF-R1	0	

デントで落ち着かない他チームをよそに、2分12秒台の13秒前後のコンスタントなラップを刻み、ジリジリとポジションアップ。そして終盤、生見/鎌田とトップ争いを展開していた北川/藤原がピット作業で手間取る間に2位へ浮上。8耐挑戦13年目の吉川が、中富とともに初の表彰台に立ちました。
一方#39藤原/嘉陽組は、スタート直後、マシントラブルを起こした車両から漏れたオイルが原因で、トップグループとともにコースアウト。5番手から最下位まで順位を落としますが、そこから猛烈な追い上げを開始。3時間を経過した時点で5位、さらに終盤4位に上がって、なお伊藤/辻村組を追い回す勢い。残すところ30分、完全に3位表彰台を射程に捉えたかと思われましたが、199周目に無念の転倒! リタイアとなりました。
また、XX-F1クラスでオリジナルのYZF-R17を走らせた#14「Club YAMAHA MCレーシング」の時永真/森田昭雄組は、3回の転倒・ピットインを喫しながら、チーム一丸となったサポートでレースをあきらめず177周・46位で完走しています。



簡易式ベッドと足付きベッドの2タイプが、体育館内の仕切られたスペースに並ぶ。長期滞在者は安い簡易式ベッド（1泊¥1,000）を、短期滞在者は足付きベッド（1泊¥1,500）を選ぶそうだ。ベッド数は男性用22、女性用11。共同キッチンや、キャンプ場と共用の大風呂が無料で利用できるのも好評とか

CROSSOVER

今月の

Vol.6
ライダーハウス
ドミトリーPICA

同業異種から見る
二輪ユーザー動向

クチコミの強さと機動力の 高さがライダーの特徴

ドミトリーPICAのオープンには昨年7月、2000年にオープンしたキャンプ場「PICA 富士西湖」の敷地内にもともと体育館があり、これを有効活用するためにドミトリーとして設備を整えました。

ドミトリーとは、少しでも宿泊費を安く済ませるために、共同部屋をシェアする施設です。幸い、もともと我々はキャンプ場という宿泊施設を有していますので、その設備を活用することで、採算はある程度は度外視した形でスタートすることができました。もともとは、バックパッカーや外国人旅行者などを対象に考えていたんです。

実際にふたを開けてみると、意外やライダーの方が多い。オープン前の広報活動がほとんどできなかったため、当社のホームページ上での告知程度しかできませんでした。が、昨年9〜10月のツーリングシーズンの週末には、思いがけないほど多くのライダーにお越し頂くことができました。

我々としても、体育館の再利用という形のドミトリーが受け入れられるか不安でしたが、ぎゅうぎゅうに詰め込まれた経験のある方が多いようで（笑）、「広々してて過ごしやすい」と好評をいただいています。また、リネンのぱりっとしたシーツや枕カバーなど、清潔さも喜ばれています。必ずしも皆さんサバイバルだつたりハードな旅ばかりを望んでいるわけではないようです。

ライダーの特徴として感じるのは、クチコミのパワーですね。一組のお客さまにお越しただくと、加速度的に来場者が増える印象です。バックパッカーもクチコミでいい宿に人氣が集まるのですが、ライダーはその上。今週末にお客さまの紹介で、翌週にはもう仲間の方たちがやって来るんですよ。さすがに機動力が違いますね。

交流を楽しむ旅のスタイル として受け入れられる

ライダーは30代以上の方が多くですね。これはドミトリーPICA全体の傾向とも合致するのですが、キャンプ場というバックボーンがある分、安価な宿のなかでもいっそう安心感があるのかもしれません。

ただ、経済的な余裕がないわけじゃないと思いますよ。ほとんどの方がビッグバイクに乗っていらつしやいますしね。時にはいい旅館にも泊まるでしょうし、いろいろな旅のスタイルの一つとして、若いときにできなかった、あるいは逆によくやった質素な旅、ゼイタクしない旅を楽しんでいるようです。



私どもはバイクに関してほとんど知識はありません。しかし、実は、キャンプに関する知識があるわけではないのです。お客さまの方が詳しいくらいなんです（笑）。でも、我々の目的は「場」の提供。そこでお客さま同士がコミュニケーションを取っていただければ、と思っています。お客さまと運営スタッフとの距離はあえて縮めず、出しっぱりすぎないように心がけています。

ドミトリーPICAも、ライダーの方だけではなく、サイクリストの方やバックパッカー、外国人旅行者など、さまざまな方がいらつしやいます。そういった他ジャンルの方同士の交流も、盛んですね。ライダーの方同士でも、老若を問わず交流を取る姿が見られて、微笑ましいですよ。旅やバイクという共通の趣味のおかげで、みなさんとてもいいムードです。

今後は中高年ライダーがますます増えていくと考えていますが、「バイクに乗り始めて見たものの、楽しみ方が分からない」という方が少なからずいるようです。我々としても、安価な宿を利用する楽しみ方をどんどん訴求していきたいですね。

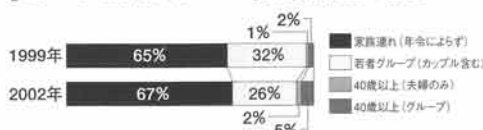


株式会社ピカ

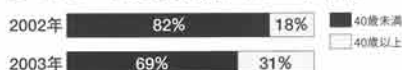
カスタマーサービス
岡本利彦氏

（株）ピカは、富士吉田と西湖にてオートキャンプ場を経営。02年に「ドミトリーPICA」をオープンした。岡本氏は同社の企画・広報・営業関連を全体的に統括。「ドミトリーPICA」立ち上げにも関与した。自身はキャンプをほとんどしないが、「だからこそ見えてくるマーケティングがある」と、新規層の取り込みに積極的。

【コテージ&キャンプPICA】来場者属性の変遷



【ドミトリーPICA】来場ライダーの年齢



キャンプ場と連動するような形で、ドミトリーでも中高年齢層の動きが活発化。「エントリー層は毎年必ずいる」（岡本氏）が、その層の年齢が徐々に上がってきている。関心はあっても実行行動を控えやすい層でもあるが、「施設を充実させ、ハードルを下げていきたい。キャンプ本来の概念と外れるかもしれないが、キャンプ場で生き残っているのは敷居を下げて成功したところ」と、アプローチ次第では行動促進が可能と見ている。



特にライダーに合わせた設備は用意していないが、「屋根のある駐輪場」という要望に応え、タープを設置している



ライダーハウス同士は情報交換に積極的。設置されたチラシの情報を基に各地を訪れるライダーも少なくない。また、他ジャンルの旅人同士の交流の中から、バイクへの憧れを抱く人も。コミュニケーションがさまざまなアクションにつながる



お客さまはこんなヒト Passol 販売最前線！

新たな二輪市場を開拓する電動コミューター「Passol」が
全国のバイクショップ店頭にお目見えして3カ月。
すでにさまざまなタイプのお客さまが、それぞれの価値観でPassolを選び
ご購入いただいています。
今回の特集は、そうした実際のお客さまと販売店さんにスポットを当て
購入に至るまでの動機や経緯、使用状況などをうかがいました。

MC FRONT LINE

静かでクリーン、
スタイリッシュ！
これからのスクーターは
こうでなきゃ

菅場由香理さん（宮城県仙台市／20歳）

今年4月、ご両親と一緒に泉中央駅近くのマンションに引っ越してきた菅場由香理さんは、大学への通学のためにPassolを購入した。

「以前は学校まで自転車通える距離だったんですが、今の家からだと5〜6kmほどあるのでちょっとツライ（笑）。でも電車やバスは乗り継ぎがあつて不便だし、クルマは駐車場に困る。父のようにスクーターを使うしかなかなかあと思つていましたよ」

しかし由香理さんにとって、町で見かけるスクーターは音がうるさく、モクモクと排気ガスを出すマイナスイメージの乗り物だった。また、全体に丸くぼつてりしたデザインもあまり好きではなく、購入に積極的になれなかったようだ。

その由香理さんがPassolの存在を知ったのは、引越しを控えた春先のこと。

「母が、テレビでヤマハの新しい電動スクーターを見たというので、インターネットで検索してヤマハのホームページにたどり着いたんです。いろいろ調べてみると、音が静かで排気ガスも出ない。車体がスリムですっきりしたデザインも私の好みにぴったり。これまでのスクーターに感じていた抵抗感がすっかり解消されていて、買うならコレしかないと思いました。最初はモニターにも応募したんですよ。ハズレちゃいましたけど（笑）」

少し不安だったのは、ホームページでも表示されている航続距離やパワー、バッテリーの取扱について。全国販売がスタートするのを待って、再びインターネットで試乗車のあ

「学校へ通う北環状線の途中に、大きな坂があるんです。そこを上っていくのが気になっていたんですが、大丈夫でした！ ちよつとスピードは落ちるけれど、ガンバレ、ガンバレって言いながら走るんです」と笑う。

充電は1日1回。マンションの駐輪場に止め、帰宅する時に必ずバッテリーを取り出して持ち帰るよう習慣づければ、たいして面倒に感じないそう。

「車体がすごく軽くて、駐輪場から出し入れするのもラクラク。軽すぎるせいか、大きな道路を走るときはクルマの勢いであおられそうになるけれど、ステップをちゃんと踏んでいけばバランスが取りやすいので恐くはありません。ようやく梅雨も明けたので、夏休みの間は、近所をお散歩するつもりでちよつと出かけてみようと思っています。9月になって授業が始まったらちゃんとパッソルで通うことになるでしょうし、今のうちに慣れておかないとちよつと！」



「欲をいえば、航続距離や収納力がもう少し。でも、それを上回るメリットが大きいし、やっぱり買って良かった」と由香理さんは満足そうな笑顔

これまでと違う価値観を理解し慣れることが大切

(株) ティーズ / 高橋新一郎社長

パッソルは、あまり我々が目にしない女性雑誌などにも取り上げられているようですし、ずいぶん認知度は上がっていると思います。展示しておくのと「ああ、テレビで見たやつ」「これ知ってる。電動なんだよね」という声がさかんに聞かれ、試乗してもらった方たちの評判も決して悪くありません。

萱場さんは、購入につながった最初のお客さま。ご自宅近くの「ヤマハリビングテック」で展示車を見て、ぜひ試乗したいということで来店されたんです。インターネットなどで予備知識はそれなりに持っていらしたんですが、すぐにでも購入したい様子だったので逆にこっぴどい話です(笑)。「1日の走行距離はどのくらいですか?」「きつい坂道などはありますか?」「充電はこまめに必要ですよ」と、まるで売る気がないんじゃないかっていうくらい念押ししました。環境性能、超軽量ボディ、スタイリッシュなデザインなどに優れている反面、実用性能や使い方、走行場所などに制約が多い商品ですから、売るほうもつい身構えてしまうんですね。

従来のスクーターとパッソルは商品の価値観が違うし、お客さんの価値観も違う。早くその感覚に慣れて、きちんとセールストークできるようにしたいと思います。



理想のターゲットは20代の社会人女性という高橋社長。平日の夕方は女性客の来店も多いだけに、「なんとかしたい」と熱意を見せる

バイク好きだからこそわかる 「電動」パッソルの 価値・魅力

香山秋二さん (大阪市 / 28歳)

16歳の頃TZR50Rからスタートして、これまで実に17、18台のバイク遍歴を持つ香山さん。現在もXR1300とセロー225のオーナーでありながら、電動スクーターという新しさに心魅かれ「手軽な自転車がわりに使うつもりで」パッソルを購入した。

近鉄・新今里駅周辺は、賑やかな商店街と細い小路に挟まれた住宅が軒を並べる、生活感豊かな町。ここで生まれ育った香山さんにとって、地元の半径1kmほどのエリアがもっとも快適な生活圏であり、そのなかを自由気ままに動くことができるパッソルは最適な乗り物といえる。

「最初、ヤマハが電動スクーターを出したと聞いたときは、よくあるキックボードみたいなモノだろうと思っていたんです。ところが、店(YOSHOP ACSホンダ)で試乗車を見てびっくり、乗ってみてびっくり！ オモチャでも何でもなく、フツウによく走る。これで本当に電動っていうのは、すなおにスゴイと思いました。

ただ、正直言って、購入を決めるまでにはけっこう悩みました。モノがいいのはわかったけど、やっぱり趣味の乗り物だし、実用性でスクーターにはまだ及ばない。それで24万円はちよつと……。店に顔を出すたびに何度も試乗して、どうしようかって(笑)。

しかし、ACSホンダさんが代納でヤマハのモニター車を納める様子を見ながら、「今ならまだ大阪で登録第1号だよ」という言葉で、ついに決断。「あれがコロン文句でした(笑)」そして納車からちよつと1カ月、香山さん

お客さまはこんなひと

Passol 販売最前線!

MC FRONT LINE



航続距離をカバーするには「充電スポットがコンビニや書店みたいに立ち寄りやすいところにたくさんほしい」と香山さん



若い女性客の気を引くには スポーティなイメージが必要

YOU SHOP ACSホンダ／本田隆社長

パッソルの商品インパクトは大きいですよ。店に来られる方がみんな注目しますし、試乗した人は必ず驚いて説明を求めてきます。ただ、残念なことに試乗を奨めても、乗ってくれるのは男性ばかり。もっと若い女性にも乗ってほしいんですが、遠慮されてしまう。女性客の目を引くためには、おとなしやかなイメージだけでなく、レジャーとかスポーツのアクティブさも必要。ミニスカートでさっそうと走っていくような(笑)。実際、膝もとを気にせずに乗れるレグシールドが、オプションでもいいからあれば積極的に試乗をお奨めできると思うんですよ。それと、やっぱりサイドスタンドもほしい。いくら車体が軽いからといったって、メインスタンドより手軽だし、動作もスマートに見えるでしょう。

関西では、カスタムも見かけより機能が優先。携帯電話みたいに緊急用の急速充電器が作れないかな(笑)。



地域密着型でアットホームな雰囲気
のYOU SHOP ACSホンダさん。
ここ数年、スポーツのお客さまも増え、
店頭はいつもにぎやか

の走行距離は約70kmまで伸びた。「自宅周辺以外でも、試しに片道7.5kmの道のりを通勤に使ったり、あちこち乗り回してみたいです。さすがに通勤はタフな走り方をするのであきらめました。パチンコや買い物に行ったりちょっとした用事で出かける時は、いつでもさっと走り出せる手軽さがほんとうに自転車感覚で、ラクだし便利。すごく満足しています。充電も、減ったかなと思った時に電源につなぐだけ。特に意識していないから、手間でもなんでもありません。ガソリンがなくなったらスタンドまで行かなきゃいけない原付のほうが、むしろ面倒な気がしますね。ひとつだけ困ったのは、目立ち過ぎること。

音もなくスッと走っていくから驚くのかな。通りすがりにみんな振り向くので、ちょっと恥ずかしい(笑)。でも女の子ウケがいいのは大歓迎。知り合いの女の子に駐車場で乗せてあげたら、うれしそうに乗り回してました。飽きないシンプルなデザインだし、取り回しが軽いし、パワーもマイルドだからちょうどいいんでしょうね」
バイク好きであればあるほど、パッソルの魅力も弱点も理解しやすい。スポーツバイクとパッソル、クルマとパッソル……。複数の乗り物を上手に使い分けるアドバイスが、今後のセールストークに欠かせないポイントかもしれない。

店頭で見かけて 試乗ソク購入! 彼女と二人で使える 最適ツール

岩品善彦さん(東京都東大和市/35歳)

「店頭展览展示してあったパッソルを見かけて、そのままスラクストンさんに飛び込んだんです。で、試乗してみても、「コレください!」って……」と笑うのは岩品善彦さん。

豪快な衝動買いにも思えるが、実はこのパッソル、恋人への誕生日プレゼント。それだけに岩品さんは、きちんとした裏付けを持っていた。「クルマの免許は持っているけど、ペーパードライバーなんです。足腰も弱っちゃったのが、自転車も乗らなくなっちゃってね(笑)。パッソルなら「汗をかかずに走れる自転車」っていう気軽なイメージがあるから、女性にも取っ付きやすいでしょ?」。そんな彼女に通勤の足をプレゼントしたい……。岩品さんの思いとびつたりマッチしたのがパッソルだったのだ。

実は岩品さん自身、数年前の交通事故で足を傷め、自転車を漕ぐのが難しい。クルマやスクーターには乗っているけれど、もっと気軽に自転車代わりとして、雑誌などに載っていたパッソルに注目していた。

「電動ってどうなんだろう?」って、すごく興味はあったんです。で、実際にスラクストンさんで試乗してみても、そのパワーに驚いたんです。思ったより走るんですね!。恋人へのプレゼントのつもりが、試乗したことで岩品さん自身もすっかりパッソルが気に入ってしまったというわけだ。

「デザインもシンプルでいいですよ。完成度がすごく高い。今のところこれがベストのデザインでしょう。この評価にはスラクストンさんの田中新二社長も「カタチはすごくかっこいい。極端な話、エンジンを載せても通用す

るデザインだと思うんですよ」と、力強く頷く。

6月に納車されたパッソルは、主に彼女が通勤に使用。片道約10分ほどの走行なので、2日に1度の充電で十分だという。

そして彼女が使っていない時は、岩品さんがパッソルで散歩を楽しむ。「夜中、コンビニまで行ったりするんですけど、すごく便利ですよ。静かだから周りに気を遣わなくて済むし、自分自身も汚れない!」

もともとミッション付バイクに乗っていた岩品さんだけに、気を遣う部分もある。「体重があるから、上り坂が厳しいです(笑)。交通量の多い幹線道路をなるべく避けたり、道は選んで走るようにしています。航続距離も、もう少し長いというくらいですけどね……。でも、最初からこういう乗り物なんだと割り切っているんで、不満はありませんよ」

「それより今は、注目度の高さが気持ちいい」と笑う岩品さんは、カスタムを得意とするスラクストンさんで、パッソルのドレスアップにも興味津々。それどころか「ゼヒスラクストンさんでお願いしたい」と、乗っていたスクーターをマジエステイに買い換え、現在カスタム進行中だ。

パッソルをきっかけに一気に広がった岩品さんのバイクライフ。「パッソルならクルマに積んで現地の足にもできそう。トレーラーやキャリアを探してみようかな」と、趣味のアウトドアライフの夢までも膨らんでいる。



パッソルがきっかけで、マジステイも購入。すっかりスラクストンファンになってしまった岩品さん。田中新二社長(下・右)とカスタムの打ち合わせにも熱が入る

話題性、デザイン性の高さが魅力 得意のカスタムで遊び心を強調!

(有) バイクガレーチスラクストン/田中新二社長

今のところ、パッソルに関心を持たれる方は「遊び心のある若いユーザー」。実用性には多少目をつぶっても、電動という新しさやデザインのおもしろさに興味を持つようです。

私自身、パッソルはカッコいいと思うんですよ。渋谷あたりの若者たちの感覚に、すごく合うような気がする。うちでもパッソルに得意分野のカスタムを施して、ちょっと世間を騒がせてみようかな、と画策しているところ。おもちゃ感覚を全面に押し出して、「遊び心」をくすぐりたいと思ってるんです。

カスタムしたパッソルを展示したり、雑誌で誌面展開してもらったりして、「パッソルもカスタムできるんだ」「よりカッコよくすることもできるんだ」と若者たちに気付いてもらえれば、もしかしたらパッソルが一気に盛り上がるかもしれないでしょ?

既存の50ccのスクーターと同じ走りやユーティリティを求めるユーザーさんには、正直言ってアピールが難しいと思う。まったく別のジャンルの乗り物ですからね。でも、パッソルにはパッソルにしかないおしゃれっぽさがある。そのファッションブルさを強く訴えていきたいんです。

もちろんベースが決まれば安くはないから、現実的に若年層へのアピールは難しいかもしれない。でも、何かをやれば、それだけ可能性は出てくるわけですからね。どんどん仕掛けていきますよ(笑)。



すでにオリジナルのカーボン外装パーツが完成。さらにフレームのカラーリングなどを加えれば、試作第1号車ができてあがる



ヤマハ

ものづくりの現場から

探訪

企業理念に謳われる「感動創造」の言葉。ヤマハ発動機の製品はこの理念に基づき、「世界の人々に新たな感動と豊かな生活を提供する」ことを目的に開発される。それはどのような部署の、どのような人たちの手を経て形になっていくのか――。「ヤマハ探訪」第6回は、各モデルのテスト走行を行う部署の中でも、主に信頼性や機能の向上を図る「ボディ実験」。定評のあるヤマハハンドリングの味付けは、この部署で作られる下地の上に成り立っている。

第6回

MC事業本部 技術統括部
実験開発室 統合実験グループ
ボディ機能信頼実験

各テスト車両の信頼性および機能をテストする部署。個々の部品でのテストも行なうが、実際の走行によるテストも重視。長時間走行テストによる耐久性試験や、エンジンの熱対策、防水性向上など、テスト項目は多岐にわたる。

バイクでスポーツライディングに興じる。ライダーならではの悦楽のひとつだ。そんな時は、意のままになるハンドリングやロードインフォメーション、そして右手の動きに直結するエンジンに意識が集中し、まさにバイクと一体になっただかのように感じる。

そして、実はこの瞬間は、ライダーがバイクの最も基本的な部分を忘れ去る時でもある。それは「バイクがきちんと走っている」ということだ。ライダーは、バイクが走っている状態を当然の前提として、その先の次元にあるエキサイトメントの世界に心を遊ばせている。しかし開発者にとって、バイクがきちんと走るということは、当然とはいえ極めて重要な事柄なのだ。

「ヤマハハンドリング」とよく称される。それは、バイクが走るという基本の上から初めて成り立つ、味付けの部分である。だが何事においても、下地作りは地味なようであり、仕上がりを大きく左右するものだ。そしてヤマハにも、「きちんと走る」ための作り込みを受け持つ人々がいる。

テスト走行を担当する部署は、今年になって2つに分けられた。プロジェクト開発グループと、統合実験グループの2つだ。商品性に合わせたドライバビリティやファイリングを作り込むのは、プロジェクト開発グループ内でテスト走行を担当する開発者たち。いわゆる「ヤマハハンドリング」を生み出す立役者だ。一方、統合実験グループ・ボディ実験では、信頼性と機能をテストする。つまり味付けと下地作りは、それぞれ別の部署が担当しているのだ。

狙いは主に開発スピードと品質の向上である。テスト走行の役割を分割し、専任の開発者をつけているのは、より早く、よりよい製品を作るためだ。

齋藤哲彦さんは現在、統合実験グループに所属している。もともとテスト走行担当部署は「走行実験グループ」というひとつの部署。齋藤さんは入社以来、走行実験一筋の人だ。もちろんハンドリングの作り込みも担当していた。「ハンドリングの中でも、いわゆるファイリングの部分は、その言葉通り、理屈で

「きちんと走れる」からこそ ハンドリングを楽しめる





スクーターで大切な利便性 その質をさらに高めたい

はなくて感性が占める割合が非常に大きいんです。私には理屈の方が性に合っているようで(笑)」

フィーリングは個人の感覚に負う部分が大いいため、明快な結論が出にくい。ヤマハハンドリングは開発ライダーの骨身に沁みて連綿と受け継がれてはいるけれど、あくまでも感覚頼りだ。その点、信頼性は良し悪しが非常に明確である。不具合が生じればNG。生じなければGOOD。判断に曖昧さは皆無だ。

「彼らとは、持っているものさしも、テクニックも違うんですよ」と齋藤さんは言う。「彼ら」というのは、フィーリングの世界に生き、テストを作り込む開発ライダーたちだ。違いを痛感したのは、初代YZF-R1が登場した時だった。

当時はスーパースポーツをテストする機会がある立場だった齋藤さんだが、「限界がまったく見えなかったんですね。テストではバイクのトータルパフォーマンス

を評価しなければならぬのに、歯が立たなかったんですよ。その一方で、R1を乗りこなして高い次元で評価している開発ライダーたちもいる。やはり人間ですからね、向き、不向きがあるんです。年も取りましますね(笑)」

それなら、自分の持っているものさしを存分に生かせる仕事をした方がいい。今年、組織編成が変わり、信頼性や機能の評価を受け持つ統括実験グループの所属となった時には、「適材適所だ」と納得していた。

「今までも、最高レベルの品質を目指して力を入れてきました。信頼性を高めるといふことは、メーカーの人間として取り組むべき重要な仕事だと思っています」

二宮章治さんは齋藤さんの部下にいた。現在は、スクーターの防水性向上が業務の中心だ。「エアクリナーボックス、トランクボックス、各ダクトなど、水を入れたくない部分はたくさんあります。実際にウェット路面を走ってみて、どこから水が侵入するのかを検証し、入らないように対策していく仕事です」

水の侵入経路を特定するのは、簡単ではない。経路特定のための技術も必要だ。また、放熱のために密閉できない箇所もあるし、空気を採り入れつつ水を排除したい箇所もある。教科書のない仕事。トライアンドエラーを繰り返して、しらみつぶしに対策していくしかない。

仕事は想像以上に困難だし、悪天候でテスト車両を走らせるのは、正直言ってあまり気乗りしない。それでも「毎日のようにバイクに乗れるって、いいなあ」と思う。

きとしては当然の思いだ。しかし、言葉は慎重。「徐々に速いバイクに乗っていきたいですね。スクーターからいきなりR1の開発に移っても、すぐにはコントロールできないと思うし……」。そのことより「まだ水の流れが理解できないんですよ」と、重きを置いているのは目の前の業務だ。

そんな二宮さんに、齋藤さんは目を細める。「小排気量モデルを担当する若い人は、とかく『早く大きなモデルをやりたい』と、今現在の仕事に情熱を持ってないケースがあるんです。でも二宮くんからは、その時担当していることをきちんとやろうとする姿勢がよく見える。私の部署の主戦力になってくれると思っています」。時間はかかる。齋藤さんは「主戦力」と言った後に、「5年後か、10年後には……」と付け加えた。「ひと通りのことが分かるのに5年かかる」と。

「1人で抱え込まず、多くの人に尋ねることが大事なんです。私自身もそうでしたが、若い頃は自分だけの力で解決しようとしてしまう。その自負心はむしろん大切ですが、周りに有識者がたくさんいますからね。誰かに聞けば、「これだ!」というヒントがもらえるものなんです」と齋藤さん。「これについてはこの人、この件についてはあの人、と、スペシャリストがごろごろしてる(笑)。そういう凸凹が集まって、大きな円を作ってるんです」



二宮章治

1992年入社。AMエンジンの組立ラインを経て、3年半前から現在の職務に。リモコンジョグ、シグナス125などの防水性向上を担当。「いい商品を作ってお客さまに喜んでいただきたいですね」。29歳。



齋藤哲彦主査

1980年の入社以来、開発ライダーを務め続ける。オンオフ系を除く、ほぼ全カテゴリーのモデルや走行フィーリングや機能テストに関与。「バイクに触れる現場からは離れたくありません」と笑う。46歳。



機能信頼チェックを日々繰り返す作業によって、お客さまに安心して乗っていただけるバイクへと作り込む

走行前は、革ツナギに着替える間も惜しみながら入念に打ち合わせをする。ものの作りの姿勢は、人と人が多くの言葉を交わすことで传承されていく

このたびヤマハでは、次代の二輪車販売店経営者を育てる「二輪車販売店経営者養成制度」の希望者募集を行ないます。

これは、2年間ヤマハ発動機販売の社員として過ごしなが、営業研修、販売店実地研修、サービス研修など6つのカリキュラムを通じて、時代のニーズに沿った総合的な知識と、対応力をもった経営者を養成することを目的としたものです。

ぜひこの機会に多数のご応募をお待ちしております。

募集要項

募集対象/ヤマハモーターサイクル取扱販売店経営予定者
 学 歴/高等学校卒業以上、もしくは同等以上の方
 資 格/国家整備士3級以上、普通自動車・普通二輪免許の保有
 募集期限/2004年9月20日
 出願先/ヤマハ発動機販売株式会社 モーターサイクル営業部
 試験日/10月実施予定
 募集定員/5人(予定)
 ※詳しいお問い合わせは、ヤマハ発動機販売株式会社 モーターサイクル営業部まで
 TEL:0538-21-3851 FAX:0538-21-3876

「二輪車販売店経営者養成制度」
 次代を担う経営者のために

テクニシャンGP日本予選を開催！
 世界大会代表は引地さんと伊達さん

ヤマハでは、2002年から開催している「YTAワールドテクニシャンGP」の第2回大会に向けた日本予選を、7月30日、サービスセンター関東(埼玉県春日部市)で開催しました。この大会はより高いレベルの顧客満足度向上を図るため、その柱となる「整備技術力」「接客力」にスポットを当て、世界各国のサービスマンが切磋琢磨し合う機会を提供しようというものです。今回の日本予選には、全国より集まった25名が参加、「接客」と「実技」の2種目で代表権を争いました。

競技は非常にハイレベルで、選手たちの成績も拮抗した採点となりましたが、「モーターサイクルステーション福岡」の引地猛さんが優勝。2位には「YSP高円寺」の伊達裕一郎さん、3位には「山崎輪業」の山崎雅生さんが入り、引地さんと伊達さんが10月3日に開催する世界大会への出場権を獲得しました。



優勝した引地さんは「大会を通じサービスへの探究心が高まったことはこれからの仕事に大きく影響すると思います。また参加者間でのコミュニケーション、情報交換という部分でもいい経験ができました」と述べた

ヤマハ&エクスレルムから発信
 パッソルの話題性を拡大中!

意外性、話題性に富んだパッソルの新スタイルを提案しようという「Passol style collaboration」。第1弾はインテリアショップ「フランフラン」とのコラボレーションで実現しましたが、7・8月にかけて第2、3弾を、東京・原宿のエクスレルムで開催しました。

手拭い専門店「かまわぬ」とのコラボレーション第2弾は「音 -OTO-」がテーマ。コンパクトで静粛性に優れたパッソルに乗って、自然の音を楽しみながら、情緒漂う風景の散歩を連想させるような和風なデザインとスタイルを提案しました。

そして第3弾はファッションブランド「LeSportsac(レスポートサック)」と、ロックグループ“NO DOUBT”の女性ボーカリスト、グウェン・ステファニーによるコラボレーションシリーズとの連動企画。これは「移動」をテーマに、バッグと同様、自由に、オシャレに、アクティブに、ファッションナブルなアイテムとしてパッソルを提案しました。

これらの活動は、各方面のアーティストから反響を呼び、パッソルをはじめとしたヤマハプロダクトを題材にしたいとの問合せもあるとか。今後はどんな広がりを見せていくのか楽しみです。



「LOVE・ANGEL・MUSIC・BANY」の頭文字で作られた造語「L.A.M.B」をボディにちりばめ、アクセントにラスタカラーのラインが入る

竹林を模した展示スペースにディスプレイされた特別仕様のパッソル

静岡県には、万が一の災害時にモーターサイクルの機動性を生かして、救援活動、情報収集・伝達活動、救援物資の搬送などを行なうボランティアグループが数多く存在します。そのなかのひとつ、磐田市民が中心となって組織する「BVN(バイクボランティアネットワーク)」では、7月26・27日、ヤマハの協力を受け「走行&野営訓練」を開催しました。今回は近隣のBVSボランティアグループに加え、静岡市役所の静岡市オフロードバイク隊「SCOUT」の隊員16名もセローで参加。ヤマハのテストコース「トレールランド浜北」のさまざまなコースを使い、林道や急勾配の走り方はもちろん、発進、停止、転倒からのリカバリーなど、目的地まで確実に走りきる技術を訓練しました。また、悪路走行でのセローの構造特性などのアドバイスが、参加者には大きな収穫となったようです。

BVNの安部寛代表は「基本的には行政ができない部分を補うのが我々BVNの役割。そういう意味で、民間企業であるヤマハさんの協力は我々にとって頼もしい存在です。いざというときに協力し合える関係を築くいい機会になりました」と話した



災害に備えてヤマハが
 バイクボランティアの訓練を支援

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	交換部品	車体番号
【リコール対象車】		
●リモコンJOG・JOG・JOG-ZR(CV50)	スピードセンサー	SA16J-000054~030338 SA16J-030400~030699 UA03J-000013~006302 SA02J-100101~104489 SB01J-100101~103519 SB01J-126437~138056 SB06J-200101~214122 SB01J-100101~138056 SE01J-000101~005648 SE07J-000106~000590 4TG-000101~008778 SG01J-003245~006687 SG03J-026479~028479 SG03J-000027~015548 SG03J-023359~028533 SG01J-000015~006707 4HC-061237~070060 DG09J-000019~003196
●ギア(BA50)	マフラー	
●ビーウィズ(YW50)	F.マスターシリンダー	
●グランドアクシス(YA100)	F.マスターシリンダー フラッシュャー	
●シグナス(XC125M)	ヘッドライトソケット	
●シグナス(XC125SV)	ヘッドライトソケット	
●シグナス(XC125D)	ヘッドライトソケット	
●マジスティ(YP250A)	ヘッドライトソケット ヘッドライトスイッチ、サブリード線 フラッシュャー、電気配線	
●マジスティ(YP250S)	ヘッドライトソケット ヘッドライトスイッチ、サブリード線 ハンドルスイッチ、サブリード線 CDIユニット	
●マジスティ(YP250)		
●TW225E		

商品名	交換部品	車体番号
●ドラッグスター(XVS250)	整流器 燃料コック	VG02J-000020~004993 VG02J-02672~02751 VP10J-000019~003178 VP13J-000013~002707 RP03J-005808~006808 VP12J-000008~000967
●ドラッグスター(XVS1100)	整流器	
●ドラッグスタークランク(XVS1100A)	整流器	
●XJR1300	オイルクーラー取り付けカバー	
●ロードスター(XV1600)	マフラスター	
【改善対策対象車】		
●シグナス(XC125SV)	ブラケット	SE07J-000101~001560
●メイト(V50)	ハンドル	UA04J-000016~020905
【サービスキャンペーン対象車】		
●JOGボシェ(YV50H)	酸化器の点検	SA08J-028523~036627
●JOGアブリオ(YJ50)	酸化器の点検	SA11J-065039~088782
●ビーノ(YJ50R)	酸化器の点検	SA10J-044334~065863
●グランドアクシス(YA100W)	強制空冷用ファン	SB06J-206603~214916
●マジスティ(YP250)	コンデンサー、電気配線	SG03J-023359~044657
●マジスティ(YP250A)	コンデンサー、電気配線	SG03J-026479~043581
●マジスティ(YP250C)	コンデンサー、電気配線	SG03J-028714~044777
●XJR1300	マフラー	RP03J-005864~006358



今年で6年目を迎えた「ノリック親子バイク教室」が、8回開催中の鈴鹿サーキットにて開催されました。今回の参加者は30人、そのうち20人はバイク未経験の子供たちです。

「僕がバイクの楽しさを知っているから、それを子供たちにも経験してもらいたくてこのバイク教室を始めたんです。レーサーになってほしいとか、バイクが好きになってほしいと強制する気持ちはありません。ただ、楽しかったら続けてほしい、それだけです。バイクを必死に操ろうとする姿、初めて走ったときの笑顔を見るとやっけて良かったなといつも思いますね」

午前の基礎練習を終え、午後は恒例のコース走行。レーシングスーツに身を包んだノリックが登場すると、子供たちのテンションも一気にヒートアップ。ノリック校長に必死について走る生き生きとした表情にお父さん、お母さんも大満足の様子でした。

ノリック校長がハッスル！ 子供達にバイクの楽しさを

ヤマハ勢では、エバーツがランキングトップを守っているほか、メーカータイトルポイントでもヤマハがKTMに13ポイント差をつけてトップに立っている

ランキングトップをキープ！ エバーツが快調に6連勝

8月10日、第9戦オランダGPが開催され、ステファン・エバーツがシーズンチャンピオンに近づく6連勝を飾り、シリーズポイントでも2位のスメッツとの差を10ポイントに拡大しました。

エバーツは一周目からトップを奪うとそのままレースをリード。後方でスメッツとピジョンのライバル二人が2番手争いを展開する間に、確実に



その差を広げ、独走体制を築きます。一時は2位との差を40秒まで広げ、圧倒的な強さを見せるエバーツは、そのままファーストチェッカーを受け、6連勝を果たしました。

「体調もバイクの調子も良く、今日もいいレースができた。着実にタイトルに近づいていると思っている。残りはあと3戦。ピジョンもスメッツも強いライダーなので、最後まで気を抜かず全力で走りたい」とチャンピオンに向け意欲を見せています。

ノリックがバイクを始めたのもちょうど、今日参加した子供たちと同じ頃。「なんだか自分を見ているようです」と嬉しそうに指導する

ヤマハがサポートする毎日新聞旅行社主催の海外ツーリング。今回は7月5日からスリランカで開催され、21歳～69歳までの男女17人と、ローカルライダー4人を含めた21人がバイクの旅を満喫しました。

走行ルートは、首都コロンボから海岸沿いを走行、その後は標高2000mのワインディングを体験。さらに世界遺産が集まる仏教遺跡では、ブーツを脱ぎハダシで寺院を見学したり、石窟寺院やジャングルに建つ要塞に挑むミニ登山も行なわれ、6日間で約900kmコースは充実したのになりました。

また、スリランカにはモータースポーツ文化はあるものの、ツーリング文化がないため、21人のライダーへの注目は大変なもの。マスコミや、訪れる先々の住民から大きな歓迎を受け、TVや新聞を通じて広く伝えられました。

スリランカ庶民の生活の足として現地で活躍するヤマハのオートバイに乗り、地元目線で触れた生のスリランカの旅は、参加者にとって二度と味わえない貴重な体験となったようです。

今回のツーリングでは、ヤマハがスリランカで発売したばかりのインド製「Liberio YRB110」を使用



6日間・900kmの大冒険！ 日本とスリランカの交流ツーリング

MotoGP解説者難波恭司さんと行く マレーシアGP観戦ツアー開催

このたび、ヤマハトラベルサービスでは「MotoGP解説者 難波恭司と行くMotoGPマレーシアGP観戦ツアー(4日間)」を企画しました。難波氏が同行するため、コース解説、レースの見どころ、選手、ピットなどの裏話などを聞きながら楽しめるのも魅力の一つ。

世界最高峰のレースを海外で観戦できる貴重なチャンスとして、ぜひ多くのお客さまにご案内ください。

■募集要項

日程/2003年10月10日(金)～13日(月)泊4日(機中1泊)

代金(大人一人) / 東京発着: 78,000円
名古屋発着: 86,000円
大阪発着: 88,000円

募集人員/各地15名
募集締め切り/定員になり次第締め切りとなります。

申込み方法/所定の申込書に申込金20,000円を添えお申込ください。

お申し込み・お問い合わせ・資料請求
ヤマハワールドツアーセンター
TEL: 053-460-8211
FAX: 053-460-2774

「YTAヤマハテクニカルアカデミー」確かな知識と技術力でCSアップ!

ヤマハ二輪車整備士講習会日程(10、11月)

会場	10月			11月		
	ブロンズ	シルバー	パス	ブロンズ	シルバー	パス
北海道サービス						
東北サービス				11～13		
SC関東					18～20	
SC中部					11～13	
SC近畿					11～13	
中四国サービス					11～13	
九州サービス			21～24		11～13	

ブロンズ: 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器の習得
シルバー: 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

2003シリーズランキング

AMA NX 250(第10戦終了時)

1 R・カーマイケル Honda 479
2 K・ウイナム Honda 416
3 C・リード Yamaha 366
4 T・フェリー Yamaha 336
5 M・ラロッコ Honda 296
6 D・ビラマン Yamaha 253

WMX MXGP(第10戦終了時)

1 S・エバーツ Yamaha 225
2 J・スメッツ KTM 210
3 M・ピジョン Suzuki 188
4 B・ヨルゲンセン Honda 134
5 K・グンダーセン Kawasaki 124
6 A・マクファーレン Kawasaki 119
7 C・フェデリチ Yamaha 113

WMX 650MX(第10戦終了時)

1 J・スメッツ KTM 245
2 J・ガルチアヴィコ KTM 216
3 C・メロツ Honda 165
4 D・テイバール Husaberg 120
5 M・カドレク Yamaha 110
6 F・ディニ Honda 106

WGP250(第10戦終了時)

1 M・ボジャーリ Aprilia 145
2 A・ニエト Aprilia 136
3 R・ロルフ Honda 135
4 R・ド・ビュニエ Aprilia 130
5 T・エアリス Aprilia 126
6 F・パッタニー Aprilia 107

JSB1000(第6戦終了時)

1 北川圭一 Suzuki 94
2 渡辺篤 Suzuki 72
3 辻村猛 Honda 61
4 山口辰也 Honda 56
5 井筒仁康 Honda 52
6 民辻啓 Suzuki 45
7 中富伸一 Yamaha 33

JMX250(第6戦終了時)

1 成田亮 Suzuki 285
2 増田一将 Suzuki 193
3 田中敦世 Kawasaki 188
4 加賀真一 Suzuki 178
5 高濱龍一郎 Honda 177
6 小池田猛 Yamaha 161

AMA NX 125(第10戦終了時)

1 G・ラングストン KTM 345
2 R・ヒュース KTM 335
3 J・スチュワート Kawasaki 300
4 M・ブラウン Kawasaki 271
5 B・セアーズ Yamaha 247
6 M・バイリン Honda 236

WMX 125MX(第10戦終了時)

1 S・ラモン KTM 204
2 A・バルトリニ Yamaha 177
3 S・エバーツ Yamaha 168
4 M・マスキオ Kawasaki 168
5 M・ド・ルーバー KTM 136
6 E・エッゲンス KTM 113

MotoGP(第10戦終了時)

1 V・ロッシ Honda 212
2 S・ジベルナウ Honda 178
3 M・ピアッジ Honda 141
4 R・カピロッシ Ducati 97
5 T・ペイリス Ducati 96
6 C・チェカ Yamaha 78
8 A・バロス Yamaha 71

WSS(第8戦終了時)

1 C・バーミューレン Honda 141
2 J・ファンデルグール Yamaha 104
3 藤原克昭 Suzuki 103
4 S・シャンボン Suzuki 100
5 C・ケルナー Yamaha 78
6 A・コラディ Yamaha 63

JRR GP250(第6戦終了時)

1 青山博一 Honda 56
2 小山知良 Yamaha 50
3 徳留真紀 Yamaha 50
4 亀谷長純 Honda 40
5 中須賀克行 Yamaha 39
6 高橋裕紀 Honda 37

JMX125(第6戦終了時)

1 溝口哲也 Kawasaki 265
2 芹沢直樹 Honda 223
3 辻健二郎 Honda 220
4 出席忍 Yamaha 207
5 中村友則 Kawasaki 154
6 尾崎友哉 Yamaha 146

圧倒的とも思えるトモニーの品揃え。だが「専門店としてはまだまだ不十分」と山口氏は言う。専門店に関する顧客の期待値は極めて高いのだ。一つでもニーズに応えられなければ「専門店なのに」とネガティブなイメージを持たれてしまう。店員の知識や接客も含め、気を抜くことはできない。



専門店として、お客の期待を超える店作りを

「広大な店内に、所狭しと並べられたペット用品に圧倒される。ペットたちも多数的だ。犬や猫はもちろんのこと、ハムスターなどの小動物、小鳥や鶏、金魚、熱帯魚、海水魚、は虫類、両生類と、さな

「いえいえ、むしろこれでも全然足りないぐらいですよ。お客さまは、「専門店なら何もかも揃うはず」と期待して足を運んでくださる。その期待が大きい分、一つでも手に入らないものがあれば、「専門店なのに大したことないわね」というマイナス評価になるんです。常に期待を超えていかなければ、プラス評価はいただけません」

今年4月にオープンしたばかり。売場も少しずつ変更を加えている。「オープン

から動物園や水族館に迷い込んだかのようだ。

ペットアイランド・トモニーは、日本最大規模を誇るペット専門店。経営母体である(株)山新の代表取締役社長・山口一郎氏は、「専門店と名乗るからには、専門店として当たり前前のサービスを提供したかった。要は、ちゃんとやりたいだけなんですよ」と笑う。「ちゃんとやる」ために、2600㎡ものフロア面積や、約1500種類

の魚たちが必要だったと言っているのだ。

他業界に探る 「舞台裏」 成功のヒミツ

ペットアイランド・トモニー

今年4月にオープンした「ペットアイランド・トモニー」は、ホームセンター&家具・インテリアショップ、カー用品の専門ショップが一体となった複合ショッピングセンター「山新グランステージ水戸」内にある。フロア面積2600㎡と圧倒的な広さに豊富な商品群。主役のペットも幅広い種類を一堂に集めている。しかし「まだまだ不足」と山口一郎社長。その真意はどこにあるのか。

当初はこちらとして考えられるだけのことをして、売場を展開します。でも、実際に始めてみれば、理屈通りに行くわけがない。お客さまの反応やニーズに合わせて変えていくしかありません。12月頃には大がかりな改装を予定しているという。広大なフロア面積は、柔軟な変化に対応できる器としても機能しているのだ。

販売のプロと健康管理のプロ

トモニーは、ショップ内に動物病院を併設している。日本では珍しい例だが、これも「専門店としてのあり方として、当たり前のこと」と山口社長。これには、「トモニー」という店名も関係してくる。

「トモニー」とは、ペットと「共に」暮らす生



生体を扱う業務だけに、仕事はハード。「大きな苦勞を抱え込んだな、というのが正直なところ(笑)。朝早くから夜遅くまで、好きじゃないとやっていけない。でも、スタッフも生き物が好きな連中ばかりで、まだ辞めた人はいない。生き物が好きな者同士で、一緒に苦勞していきたいですね(山口氏)。



株式会社 山新

明治2年、茨城・石岡で和家具の製造・販売業として創業。昭和51年にホームセンター「ジョイフル山新」1号店をオープンし、現在は「ジョイフル山新」21店舗、「家具の山新」9店舗などを展開。トモニーは今年4月「山新グランステージ水戸」内にオープンした。代表取締役社長・山口一郎氏は日大畜産科卒後同社入りし、7年前現職に。「後継者を育てるのが社長の重要な役割」と語る。54歳。

店内には随所に飽きさせないための工夫が、「ペットを見、触れてもらう機会をより多くすることで、ペットとの暮らしを始めるきっかけになれば」との願いも込められている。ひいてはそれが需要創造につながる。「金魚すくいもやってるんですよ。一人でも器具を買いに来てくれるかもしれないでしょう?」



それでも安心して生体を購入するために、獣医師の存在を欠かすわけにはいかない。「生体を大事にするという理念は崩さずに、徐々にバランスを改善していく」と思っています」

「彼らは治療や健康管理のプロではあるけれど、販売のプロではないんです。完璧主義に近いので信頼はできるのですが、販売することのバランス取りが難しい」と山口社長は言う。例えば「生体をチェックする」という言葉ひとつ取っても、販売スタッフと獣医師では度合いが違う。販売スタッフにとって1センチ単位のチェックのつもりでも、獣医師にはミクロ単位となってしまうのだ。

活を提案する、同店の姿勢を表したものの。「飼育する」というよりは、共に暮らすパートナーとしてペットをとらえている。であれば、パートナーの健康を維持するために、動物病院が併設されているのも「当たり前」というわけだ。

この考え方は、提携している獣医師の立場の強さにも表れている。販売する生体は、獣医師の目で健康かどうかを厳しくチェックするが、ルックスや人気度合いなどは判断しない。また、犬や猫などはお客に抱かれることも嫌がるため、現在はガラス越しに見てもらおうスタイルだ。

本業を中核にして 需要創造に賭ける

トモニーの経営母体・(株)山新は、ホームセンター「ジョイフル山新」のほか、「家具の山新」などを展開している。もともと山新は家具屋に端を発しているから、ホームセンターは比較的近い業態と言える。だが、ペットショップとは意外な展開だ。その動機について、山口社長は「需要を創造したいから」と言う。「現在の山新の中核を成しているホームセンターは、いわば量販店。ニーズをよりの確に汲み上げるビジネスです。ニーズさえ見誤っていないければ、最大の武器は「安さ」になります。でも、私としてはニーズを創り出すビジネスをしたいんですよ」

ニーズを刈り取るだけのビジネスでは、刈り取った跡に荒野が広がるだけ。それより、次々に新たな需要を生み出すようなビジネスをしたい。それが地域社会に貢献できるものならなお良い。そんな考えから、ペットを選んだというわけだ。

「ウチのような小売店を通してでも、ペットを飼ってみたいと思っただけならば、それは素晴らしいこと。ゼロからのスタートなので、正直言って採算や損益は計算できません。生体を扱う以上、手間も予想以上。でも社内には「大丈夫かどうかなんて分かんねえよ、でも、たまにはいいじゃねえか」と(笑)。中核のビジネスで利益を出して、社会性がきちんとなれば、あとは夢、ロマンですよ」

「本業のホームセンター事業がうまく行っていないければ、ペットショップは無理」と山口社長。会社や社会に対する責任を果たした上で、需要創造の夢に賭ける。

重みのある「普通のこと」 冷静な客観視が基盤

「普通のことをしてるだけ」と山口社長は繰り返す。このスタンスは、トモニーに関しても、ジョイフル山新に関してもまったく変わらない。

例えば接客。「いらっしゃいませ」などの決まり文句を多用するのは、逃げの姿勢の表れ」と山口社長は言う。「自信がないか、他に用事があるかのどちらかですよ。スタッフにはなるべく自分の言葉で話して欲しいんです。人間同士のコミュニケーションなら、ごく普通だと思っんですよ」

あるいは店内のゴミ。普通に考えれば拾って捨てることになるが、忙しいなどの事情があると「視界には入っていないも心に入っていない状態」(山口社長)となり、放置してしまう。普通目で見ると、気付くか、気付かないか。毎日の業務は、そういったことの繰り返しだ。

自分たちの役割も「普通に」客観視している。「キレイで大きいホームセンターなら他にもある。ウチはそうじゃないけれど、得意じゃない部分で張り合っても仕方がない。それより自分たちの果たすべき役割やいい所を見つけて、伸ばしていけばいいんですよ」

地域密着型という同社のスタイルも言葉だけではなく、「責任が持てるエリアで、責任が持てる範囲のビジネスを掘り下げる」という考え方だ。「小売業は、地域にいる皆さんに対してモノを売るわけですから、とことんドメスティック。だからこそ責任も大きい」。山口社長の言う「普通」とは、実に重みのある言葉なのだ。

Check Point

不景気の波のただ中、「ウチのようなやり方では、業績が爆発的に伸びることはないかもしれない。でも、減らさなければいい。要は、勝たなくても、負けなければいいんです」と山口社長。「焦って勝とうと思うからやられてしまう。じっとしていることも大事です。今は不景気でケガをしている状態。ケガが治るまで待てばいいのに、動き回るから出血多量になっちゃうんだ」と笑った。



オリジナルブランドのペットフードを開発。専門店として「当たり前のこと」を実現するための一環だ。「エサではなくて「食事」と言うあたり、トモニーの姿勢が窺える

番外編

in 鹿児島

YOU SHOP協和

鹿児島県日置郡松元町春山1593

伊地知 洋 社長



アプリオは隊員の移動用、マジスティは車体を真っ赤に塗り、パトランプを装備したパトロールカーとして、また収納力を生かし警備道具の運搬、会社の広告塔などにフル稼働。二輪の利点を最大限に使い新しい警備会社の創造をめざす。また、会社周辺の清掃、小学校の通学路警備などのボランティア活動を通じて、社員教育や地域貢献を行ない、警備業のイメージアップにも努める



アプリオのボディには「30km/hを守ります」というステッカーを貼り、イメージアップと社員教育の両立を狙う

少しの運で掴んだチャンス 120%の努力でビジネスに変わる

福岡でYSP久留米さんの取材を終えたその日、九州を一気に南下……。向かった先は鹿児島県。そこには、イメージカラーの赤でそろえた10台のアプリオとマジスティ1台をビジネスに役立てている総合警備会社「薩周」さんがある。そのバイク本格導入をサポートし、大きなビジネスに結びつけたのが「YOU SHOP協和」。その献身的なアフターサービスで高い信頼関係を築き、従業員のかたの個人的な商談につながるなど、新しいビジネスチャンスも生んでいる。ここでは、YOU SHOP協和と薩周さんとの強固なパートナーシップにスポットをあてその経緯についてうかがった。

お客さまの期待に応えたのは アプリオと伊地知社長の情熱！

郵便局、銀行、飲食店、新聞販売店……。手軽で便利なバイクの機動力を業務に利用する会社やお店は数多くあり、その保守・点検を担うバイクショップも珍しくない。しかし、こうした業務需要の新規開拓や導入拡大をはかるとなると、きつかけをつかむだけでも難しい。

YOU SHOP協和の伊地知社長は、この春、警備会社「薩周」さんにアプリオ10台、マジスティ1台の導入を果したが、最初から一気に大量導入に結びつけたわけではない。

最初の接点は13年前、地元・鹿児島市で薩周を立ち上げた笹元社長が、高校生の頃にYOU SHOP協和でスクーターを購入したところから始まる。

薩周さんの仕事場は、主に工事現場やイベント会場など。迅速な機動力と駐車場に困らないコンパクトな車体を持ち、経費節減にも役立つ原付スクーターは警備会社に最適な移動ツールになる。最初は中古車を2、3台という付き合いだったが、なんとかこのチャンスを生かしたいと考えた伊地知社長は、メンテナンスをかねて何度も薩周さんに足を運び、自分の目でバイクの使われ方を観察したり話を聞いて、次の導入への準備を整えていた。

「笹元社長はバイクのメリットを十分ご存じだし、どういった活用ができるかといったプランもしっかり持っていました。でもバ



左「総合警備業有限会社薩周」笹元太一朗社長
右「YOU SHOP協和」伊地知洋社長

イクマニアではないから、いざ導入するとすると、車種選択など我々のアドバイスが役に立つ場面はいろいろあるはず。そこで、まず私は笹元社長の話をじっくり聞いて、使用の方や目的、条件を事細かに整理しました。そのうえで提案したのが新車のアプリオです」

体格の大きな隊員が、装備類を持って移動する。そのためには優れたパワーと収納力、十分な車格が必要であり、経営者の視点から低価格であることはもちろん、ランニングコストも低く抑えられるものでなければなりません。それらの条件を満たせるのは、他社製品を含めてもアプリオしかないといふ力説したのだ。

「それまで、ほかにいくつかバイクショップと付き合いがありました。でも協和さんと本格的にパートナーを組もうと思ったのは、伊地知さんの姿勢に感動したからです。あれほど熱心で行動力があり、ヤマハの商品を心から信じている人はいません。こうした姿勢、情熱は、私も見習わなければ……。いい店、いいバイクに出会えてよかったと思います。そう感じているのは私だけじゃない。伊地知さんのこまめなアフターサービスは隊員たちにも好評で、自分用のバイクを買ったり、個人的にお客になった者もいるみたいですよ」と笹元社長は笑う。

ビジネスチャンスはどこに転がっているか分からない。伊地知社長はヤマハスクーターの優位性と、お客さまの期待に答える責任感でそのチャンスを見事に掴み取ったのだ。

道路を挟んだ店舗の真向かいには、現在倉庫（旧サービス工場）として使用している建物があるが、それも駐車スペースに使用している



お客さまの大半が車で来店されるということに配慮して、オープンスペースは、中古車の展示だけでなく、車の駐車場としても広く確保している

木製の素材とロフトがアクセント 店舗の変化でスタッフも変わる

YSP久留米

福岡県久留米市国分町1949

深谷 維大 マネージャー

二輪業界の枠に捕われない自由な発想をもとに、ロフトの設置などで店舗イメージを一新。ソフトの面でも新しいコンプリートモデルへの挑戦や接客に対する意識改革など、「YSP久留米」はリニューアルを機に次々と新展開にチャレンジしている。

Profile

略歴 1959年、深谷マネージャーの父・深谷憲雄社長が併売店の深谷モータースを設立。'64年にヤマハの専売店となり、'88年「YOU SHOP深谷」、'93年には「YSP久留米」へと着実にステップアップしてきた。そして今年の3月1日、店内を中心に大きくリニューアル。同時に新しくコンプリートモデルの製作に取り組むなど、さらにもう一歩の前進を試みる。

立地 福岡市、北九州市に次ぐ県内3番目の久留米市は、福岡市のベッドタウンとしてだけでなく、地元企業への就労人口も多く抱え、二輪需要に富んだ地域。YSP久留米は、福岡市から佐賀県鳥栖市を経て、久留米市を縦断する国道3号線沿いにあり、集客性、アクセスがともに優れる。また付近には目立つ建物がないために、リニューアルを果たしたYSP久留米が、この地域のランドマークとして認知されるようになった。

店舗 ショールームとサービス工場で100坪、オープンスペース60坪。道路を挟んだ向いには旧サービス工場があり、倉庫、駐車スペースとして活用されている。店内は、壁、

床に天然木を使用し、温かみのある空間を演出。さらにショールーム内には珍しいロフトを設け、用品・部品スペースとして活用。ニュー-YSP久留米を印象づけるポイントとなっている。

商圏・客層 商圏は久留米市全域にわり、国道3号線沿いの福岡市や市南部に隣接する八女郡などからのお客さまも多い。客層は20代後半から30代男性のが中心でその多くがスポーツユーザーという。スクーターは、JRや西鉄線のターミナル駅はあるものの、市内の交通はバスが主で、通勤、買い物、通学の足として利用する25歳未満のお客さまと、主婦が中心となっている。

スタッフ YSP久留米は4人兄弟のうち三人で営業しており、右から長男・深谷維大マネージャー、三男・深谷力久店長、工場長の四男・深谷佳範さん、深谷マネージャーの奥様・久美子さんは事務を担当、そしてヤマハ営業の瀬上重人さん。



天井を抜いて作ったロフトが平らな印象の室内に立体感を生み出している。照明は、蛍光灯、水銀灯、ダウンライト、スポットライトを組み合わせ、明るさの強弱、色身の変化などを演出している。また店舗の奥にいくにつれて蛍光灯の配列の幅を狭くしていき、店の奥も十分に明るくし、外からはっきりと店内が見えるようにした



床に目を下ろせば、天然木と、タイルという二つの違う素材が組み合わされている。傷の付きにくいタイルの部分、主にバイクの展示スペースの役割を持っている



エントランスを入ると、直接床に彫られた「YSP久留米」の文字が迎えてくれる

温かさとロフトの個性が主張！ スタツフポリシーを映した店舗

「これまでの店舗は改装ごとにいろんなものを継ぎ足してきたため、統一感がなく、古さも目立ち、ヤマハ専門店として相応しい店舗でないと感じていました。だから、小手先だけのリニューアルでこまかさを、この機会に、なにかやってやろう」という強い意志を持って取り組むことが必要でした」

その言葉どおり、深谷マネージャー自ら設計図を引いたという店舗には、過去の反省点や、個性的なYSPを作るためのアイデアが盛り込まれている。

「暗くて冷たい印象だった」という店内は、内装材に日本人に馴染み深い天然木(杉)を使用することで落ち着いたムードと温かな雰囲気仕上げた。さらに、壁は白で清潔感を、照明は数とバリエーションを増やし、温かさ、明るさ、商品演出など一つひとつ役割をしっかりと果たしている。メインの部材に木を選んだのは、お客さまへの印象を大切にしたいこともあるが、スタツフがお店そのものを「商品」と同じように丁寧に扱う意識を植え付けたいという深谷マネージャーの思いも込められている。

その店内で一際強烈な個性を放つのが、今回のリニューアルで新設した「ロフト」。これは、店内の一角だけを中2階構造にして、そこに木材だけで作った4m四方のスペースだ。完全な2階建てにするとお客さまに目が行き届かず、またお客さまの誘導も難しい。その点オープンな中2階なら、サービス工場や、外からでもお客さまの動きを把握できる。さらに、ショールーム内のアクセントになるばかりか、お客さまもそこがひと目でどういうスペースなのか判断しやすいので、安心して出入りできる。

さらにもう一つ、カウンター部分にもさりげない工夫が施されている。

「以前は、届いたパーツの梱包材などをとりあえず置いておく場所がなく、ショールーム内がたい乱雑になりがちでした。それを改善するため、カウンターの後ろに荷物を置くためのスペースを作ったんです。独立した物置部屋にせず、バリエーションで区切っただけなので圧迫感は少ないし、物の出し入れも簡単。その分ショールームはやや狭くなりましたが、店内が整頓できる分以前よりスッキリして広く感じられるようになりました」

ロフト

「以前は、多くのオリジナルパーツを持ちながらも展示スペースがなく、お客さんの目に触れることがなかったんですが、ロフトを作ったことで展示スペースが出来ました」というだけあり、売り上げへの効果は絶大だという



ロフトの上下は蛍光灯の白い光の影響が少ないため、ダウンライトが展示商品の一つひとつに高級感を与える視覚的効果が高い。また、YSP久留米が一押しで扱うXJRのパーツ類は今回、壁と、ガラスケースに収められている



エントランスを入ると正面にロフト、カウンターがある。その通路の両サイドは、スクーター、スポーツというふうにモデル別に展示エリアを分けた。また人気のビッグスクーターは、ショールームのほぼ中央に配置している



サービス工場

新設したサービス工場見学の大きな窓は、サービススタッフがショールームの様子を把握するためでもある



サービス工場内にも、修理や、カスタムの相談などに使える専用カウンターを設置。お客さまを招き入れる機会が多いため、常に清潔感を保つよう心がけている。以前は、台所などを完備したツーリングライダー用の宿泊施設だったというだけあって、広さも充分。今回のリニューアルで内装を一新したことで使いやすさが向上した



XJRだけが別格じゃない！ 第二、第三のXJR作りに着手

YSP久留米は、知る人ぞ知るXJR13000のスペシャリスト。オリジナルコンプリートモデル製作や、その豊富なノウハウで多くのファンを集め、XJRオーナーを中心とするツーリングクラブの活動も活発。当然、販売の面ではXJRが大きな柱となっている。

しかし今回のリニューアルをきっかけに、深谷マネージャーは「XJRだけに頼らない新たな個性の強化」を掲げ、第二、第三のXJRを育てようと、マジエステイ、T.W、SRなどのカスタムにも力を注ぎはじめた。

「我々にとって課題だった、二輪トレンドに合わせた営業力の強化が第一の目標。もう一つは、250や400でカスタムの楽しさを知ってもらい、得意なXJRなどビッグバイクへのステップアップにつなげる狙いもあります。すぐに身につくことではありませんが、最終的には、XJRと同じレベルのノウハウを提供できる、ヤマハ専門店としての総合力を充実させていこうと思っています」

今はXJR以外のコンプリートモデルの製作に取り組み、YSP久留米ならではの個性を表現しようと試みている段階だが、すでにマジエステイカスタムなどは、これまで以上に30代の社会人から高い人気を得ているという。

また今回、他業界にも目を向けた深谷マネージャーは、スタッフの意識改革にも着手。マクドナルドの接客を例に上げ、「あそこは59円のハンバーガー一つでも丁寧な対応をしてくれ。しかもスタッフのほとんどがアルバイト。マニュアル接客だからといってバカにしがちですが、じゃあ私たちはバイクのプラ口として、高価な商品を買ってもらうにふさわしい質の接客ができていますのか？」と疑問を感じたんです

そこでまず、購入者に対してだけ気を配るのではなく、同行している家族や友人にも心を込めたあいさつとてなしを行なうことから徹底し、ホームページ内には奥様の掲示板を設けるなど、新しいコミュニケーションの試みも始めている。

今回の店舗リニューアルは、さっそく集客力を拡大し、販売量の増加にも結びついた。しかしその効果はあくまで一時的なもの。いつまでもそれに頼ってはられないことを深谷マネージャーは知っている。だからこそ、ハードとソフト両面での改革に力を注いだ。生まれ変わったYSP久留米の真価が問われるのはこれからなのだ。

YAMAHA Monthly Calendar

2003年

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	[社会・業界]
	<p>～9/30 CYGNUS-X 盗難保険キャンペーン</p> <p>Gロックスクーター盗難保険キャンペーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 9/1 YFZ450/GRIZZLY660 (ATV) 新発売 ● 9/上 GEAR Black Edition 限定発売 (9月～1月) ● 9/3 ファーストステップサーキットラン/SUGO ● 9/6 ヤマハTRYカートスクール/SUGO ● 9/7 員弁シリーズカップエンデューロ/YSLダイイチ Club YAMAHA ワイワイ!エンデューロ/千歳OP エンデューロ宮城シリーズ/SUGO ● 9/13 ちゃれこん! /天竜観音山特設 ヤマハTRYカートスクール/SUGO ● 9/14 ヤマハオフロードスクール/天竜観音山特設 バイクでファミリー運動会 in しどき/MSLしどき ● 9/19 YZ450F/YZ250F 新発売 ● 9/20 SUGO親子バイク教室/SUGO ● 9/21 リターンライダーバイク教室・特別編/テクニカルセンター Club YAMAHA OFF-ROAD CUP/香川SL サンシャインいわきエンデューロ/MSLしどき ● 9/26 ファーストステップサーキットラン/鈴鹿 ● 9/27 オールラウンドオフロードスクール/SUGO ● 9/28 YAMAHA SUGO レーシングコース体験走行/SUGO 		<p>7/1～9/30 バイク月間</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 9/6 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/佐賀 ● 9/7 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/福岡 ● 9/7 Moto GP第11戦/ボルトガル 全日本モトクロス第7戦/近畿 ● 9/14 全日本ロードレース第7戦/SUGO ● 9/20 Moto GP第12戦/リオ ● 9/21 全日本トライアル第6戦/中国 ● 9/21 東京グッドライダーミーティング/旧晴海国際見本市会場 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/旭川 ● 9/23 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/石狩 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/愛知 ● 9/27 バイク月間シンポジウム/東京・千代田放送会館 ● 9/28 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/埼玉 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/福井 STAMP RALLY in SHIKOKU 2003 Special/四国ニュージールランド村 ● 9/28 全日本モトクロス第8戦/九州
	<p>● 10/3 YTAワールドテクニシャンGP/磐田</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 10/4 SUGO親子バイク教室/SUGO ● 10/5 Club YAMAHA OFF-ROAD CUP/ふくおか村 チャレンジオフロードフロンティア東北/SUGO ● 10/6 ステップアップスクール/SUGO ● 10/10 YAMAHA SUGO レーシングコース体験走行/SUGO ● 10/11 ヤマハTRYカートスクール/SUGO ● 10/12 MINE親子バイク教室/MINE TI Kids Bike/TI英田 ● 10/13 TT-R125レンタルレース/SUGO ● 10/19 TT-R125レンタルレース/SUGO ● 10/20-21 ファーストステップスクール2Days/SUGO ● 10/26 員弁シリーズカップエンデューロ/YSLダイイチ 		<ul style="list-style-type: none"> ● 10/5 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/神奈川 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/三重 ● 10/5 Moto GP第13戦/バシフィック(もてぎ) ● 10/11 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/千葉 ● 10/12 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/山口 東京グッドライダーミーティング/交通安全指導所 ● 10/12 Moto GP第14戦/マレーシア 全日本モトクロス第9戦/中国 全日本トライアル第7戦/中部 ● 10/14 原付練習方スクール/尾久自動車学校(東京) ● 10/19 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/和歌山 ● 10/19 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 ● 10/25～11/5 第37回東京モーターショー2003/幕張メッセ ● 10/26 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/滋賀 ● 10/26 全日本モトクロス第10戦/日本GP 全日本トライアル第8戦/東北(SUGO) ● 10/31～11/2 東京国際自転車展/東京ビッグサイト



※上記のスケジュールは予定です。各イベントなどの日程、会場は変更となる場合があります。

