

Monthly Tops

New PASリチウム Limited

鈴鹿8時間耐久ロードレース速報など

MC Front Line

登場! ニューTMAX

テクノロジーの系譜

並列4気筒エンジン.2

Hearty Business

れんず屋 メガネレンズ専門店

バイクショップ百景

YSP刈谷



2004鈴鹿8時間耐久ロードレース



波乱のレースを戦い抜いた “動と静”対極の主役たち

今年の鈴鹿8時間耐久レースは、#7 宇川(ホンダ)がスタートからトップに立ち、#21YSP&プレストレーシングの中富伸一も5位、3位と順位をあげて追走する。しかし9周目、2位につけていた#11鎌田が200Rで転倒。それが引き鉄となり、レースにはわかに波乱の様相を見せ始めた。

1台また1台とアクシデントが相次ぐなか、転倒した鎌田と接触し、ラジエターホースを損傷していた#21中富も

11周目に緊急ピットイン! その修復に約20分を費やし、トップとの差は6周あまりに開いてしまった。

一方、目立たないレース運びながら、ヒタヒタと順位を上げてきたのが#94ヤマハGMT94、#1ヤマハフェーズワン、#07ヤマハオーストリアレーシングという欧州のヤマハ耐久チーム。ヤマハGMT94のチームマネージャー、R・ベニーが「予選で無理をする必要はない。勝負は決勝。すばらしいマシンと、数々の厳しい耐久レースを戦ってきた経験があれば、必ず良いレースができる」と語るように、揺るぎない自信を持つ耐久のスペシャリストたちだ。

特に世界耐久選手権でランキングトップを争う#94ヤマハGMT94は、26番グリッドからスタートし、1時間経過後に17位、3時間経過で13位と着実に上位へ進出。ゴールまで残り20分を切って最後の給油を行ない、ひとつポジションを落としたものの、堂々の総合8位。スーパーバイククラスでは3位表彰台を獲得し、面目躍如たる実力を示した。

また、ほとんど最下位でレースに復帰した#21中富/吉川は、つねにトップグループと遜色ないハイペースを維持。後半、周回ごとにグングン順位を上げていく走りが7万人の観衆の注目を集めた。そして終盤、ノントラブルで淡々と走り続ける19位の#1フェーズワンを抜き、#07ヤマハオーストリアに次ぐ14位でフィニッシュした。

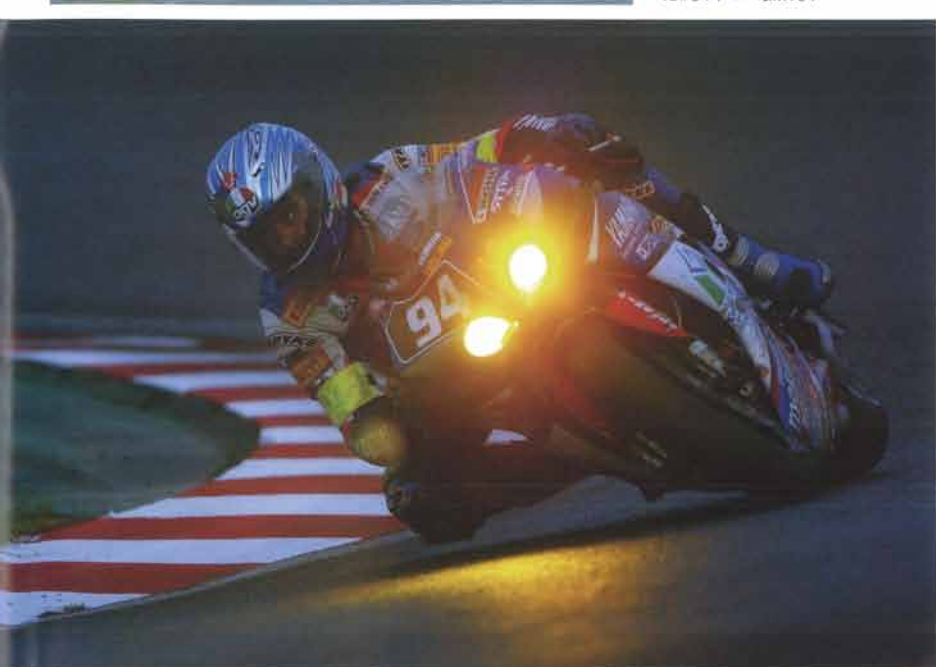
冷静な戦略とコンスタントな走りが身上的耐久スペシャリスト。エースにふさわしい底力でピハインドを跳ねのけた#21YSP&プレスト。この対極的なスタイルのチームこそ、もっともハチタイらしいレースを戦った影の主役といえよう。

なお優勝は、序盤のリードを守って独走した#7 宇川/井筒。2位にはヨシムラの渡辺/加賀山が入った。



アクシデントやトラブルもレースのうち。あきらめない強さと開き直った速さが、#21中富/吉川の猛追を生んだ

耐久スペシャリストのしたたかさを見せつけ、ヤマハ最上位の総合8位に入った#94ヤマハGMT94



NEW MODELS

★：今回の新しい特長
○：従来の主な特長

全欧州ディーラーミーティングで
大排気量Vツインエンジン搭載の
トルクスポーツ「MT-01」を披露!

ヤマハモーターヨーロッパN.V.(欧州での現地法人)は、7月12日~14日、ギリシャ・ロードス島に全欧から700名以上のインポーターやディーラー代表者を招き、「ヨーロッパコンベンション2004」を開催。新しい大排気量Vツインエンジン搭載のニューモデル「MT-01」などを発表して、大いに会場を沸かせました。



1999年東京モーターショーのコンセプトモデルとして初登場した「MT-01」は、日本伝統の和太鼓をイメージさせる「鼓動感」が特長。その後5年の時を経て、ついに量産モデルへと進化した今回のモデルは、まさに官能的と呼ぶにふさわしいトルク感あふれる鼓動を生み出す「トルクスポーツ」ロードスターである、と会場で紹介されました。

スペックなど詳細はまだ公表されていませんが、9月15日からドイツのミュンヘンで行われる「第4回インターモト」に出展し、一般公開する予定です。



一時4位まで順位を上げた#39チーム茶レンジャーだが、マイナートラブル、ガス欠、転倒が連続し、わずかに2時間半でレースを終えた

「気がつけば上位にいる、そんなレースをしたい」と語った#14Club YAMAHAの奥村慶司。予選35位で決勝17位はまずまず。「来年に期待してください」



質感の高い装備で限定発売!

小型軽量のリチウムイオンバッテリーを採用したNew PASリチウム(PZ26LS/24LS)に、上質パーツを施した限定モデル「New PASリチウムLimited」が登場します。

ヤマハ電動ハイブリッド自転車
New PASリチウム Limited

メーカー希望小売価格(本体価格)
¥97,440(¥92,800) ※専用充電器含む
カラー:2タイプ
サイズ:26型/24型
2004年8月 2000台限定発売



キャンディオレンジ(新色)/26型



アイボリー/26型

★質感の高い装備類

- ステンレス製ワイヤー丸バスケット・鍛造レバーホルダー・アルミ製ペダル・ステンレス製フェンダー・アメ色サイドタイヤ・メッキ仕上げリアフレクター
- 小型軽量・高出力・大容量3.7Ahのリチウムイオンバッテリー
- スタンド式充電器で簡単充電(リフレッシュ不要)
- 「パワー(強)」と「標準」の2段階切替アシストモード
- 軽い漕ぎ心地の小型軽量ドライブユニット
- 軽量アルミフレーム

※メーカー希望小売価格には、保険料、税金(消費税を除く)、登録に伴う諸費用は含まれていません。
※メーカー希望小売価格には消費税が含まれています。

コクピットをクールに演出する
スクリーンディスプレイメーター

マジェスティのスクリーンに、速度をデジタル表示で投影する「スクリーンディスプレイメーター」。春のモーターサイクルショーなどで大好評を受けて、ついに新登場です。

マジェスティ スクリーンディスプレイメーター

パーツNO.:Q5K-YSK-024-V01
メーカー希望小売価格(本体価格):¥39,900(¥38,000)
発売日:9月1日
対応車種:マジェスティ 5SJ(ショートスクリーン専用)
特長:

- ・標準アナログメーターと完全連動。
- ・7個のブルーLEDが速度に応じて順次点灯。
- ・本体を雨から守る専用設計の防水クリアカバー付き。



視認性も向上。特にナイトランでのクールさは格別



専用配線、穴開け加工済みダッシュボードなども付属

Monthly Tops
DRESS-UP PARTS

■決勝・総合リザルト (7月25日/鈴鹿サーキット)

1	7	SB	宇川徹/井筒仁康	ホンダ	210周
2	12	SB	渡辺篤/加賀山就臣	ヨシムラスズキ	209周
3	44	JSB	浜口俊之/森脇尚護	ホンダ	208周
4	4	JSB	山口辰也/徳留和樹	ホンダ	207周
5	22	JSB	岸田尊陽/G・ジャバーニ	ホンダ	205周
6	18	JSB	須貝義行/R・パッデン	ホンダ	205周
7	73	JSB	小西良輝/安田毅史	ホンダ	204周
8	94	SB	W・コステス/S・ジムベルト/D・チェカ	ヤマハ	204周
9	80	JSB	岡田忠之/亀谷長純	ホンダ	203周
10	64	JSB	新垣敏之/大石正彦	ホンダ	203周
13	07	SB	H・サイガー/A・ヤーマン/J・エリソン	ヤマハ	201周
14	21	JSB	中冨伸一/吉川和多留	ヤマハ	201周
17	14	JSB	奥村慶司/D・スタファー	ヤマハ	200周
19	1	SB	D・エリソン/S・スカルナート/M・ロートラン	ヤマハ	200周
23	46	XX-F1	増澤俊哉/北口浩二	ヤマハ	197周
24	16	JSB	柳生和男/宇佐美保弘	ヤマハ	196周
42	37	JSB	八木要/猿楽明太	ヤマハ	181周
DNF	29	JSB	斎藤光雄/深見貴広	ヤマハ	198周
DNC	903	XX-F1	中井恒和/中岡光輝	ヤマハ	143周
DNC	15	JSB	長谷川克憲/高橋英倫	ヤマハ	67周
DNC	39	SB	藤原俊彦/大崎誠之	ヤマハ	62周



登場!

ニュー-TMAX

通勤の姿をしたオートマチックスポーツ「TMAX」は、新世紀の到来を飾る2001年ニューモデルとして華々しくデビュー。その斬新な発想と開発コンセプトに違わぬ優れた走行性能によって、国内外のお客さまから高い評価を獲得した。

そして4年目の今年、TMAXはフットワークとエンジン特性のさらなる強化、国内専用仕様の盛り込みにより、スポーツとしての個性をいっそう際立たせている。

そこで今回の特集は、9月1日の発売に先駆け、開発プロジェクトリーダーにインタビュー。ニュー-TMAXに織り込まれたフィーチャーの狙いや開発のコンセプトを取材するとともに、初期モデル導入時のスペシャルブックで試乗インプレッションを担当した二輪ジャーナリスト・柏秀樹さんに、その進化を試乗・検証していただいた。

よりTMAXらしくあるために 磨き抜かれたスポーツ性能

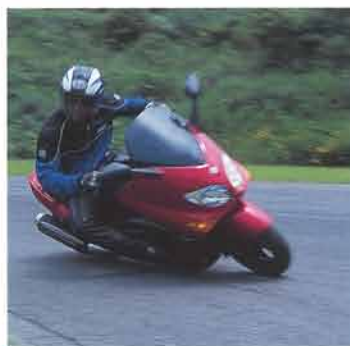
柏秀樹さん／二輪ジャーナリスト

私はかつて初代TMAXのライディングフィールを、オーナーのためのスペシャルブック「NEOPHILEA」のなかで、こう書いた。

「迫りくるタイトコーナーへ差し掛かる時、前後同時にブレーキをかけながらラインをアウト側へ寄せ、そこでマシンを一気にバンクさせて、視線をコーナーの先へ先へと向けながら微妙なスロットルコントロール。肩と腕の力を意識的に抜いて、両ヒジはやや開き気味。腰はイン側に軽くオフセットしながら、コーナーの出口へ視線を持っていく。深いバンク状態での前後タイヤのグリップ感

を確認しながら攻める。もちろんステッパへの踏ん張りも忘れない。これは至福のひとつを味わうための私流のコーナリング作法だが、ふと振り返ってみると、このTMAXはスポーツと同じ走り方ができていた……(中略)……明らかにスクーターではない。ミッションを持たない新しいスタイルの、「ニュージャンル・モーターサイクル」といいたい」

この表現はけっして大ききでも偽りでもない。TMAXは、オートマチック(AT)コミュニケーションの姿を借りながら、スポーツバイク本来の乗り方、走り方を楽しむための機能、性



IMPRESSION



れるかと覚悟していたのだが、走り始めてすぐ、そんな心配は吹っ飛んだ。どの回転域からでもリアにパワーがついてくる、AT車とは思えないTMAXならではのフィーリングが、いっそう力強くシャープに磨き上げられ、排ガス対策の影響などまったく感じさせない。フュエルインジェクションの効果か、急激なアクセルのオン・オフに対しても非常

能にこだわって作り込まれた乗り物だ。ツーリングやワインディング走行が得意で、コミューターとしても使える、懐の広いスポーツバイク。そこにTMAXと、いわゆるビッグスクーターの決定的な違いがある。

今回、袋井のテストコースで試乗した新しいTMAXは、オートマチックスーパースポーツという初代モデルからのコンセプトを受け継ぎ、さらに完成度を高めた正常進化モデルだ。

外観からわかる変化はそう大きくないが、ダブルになったフロントディスクブレーキ、美しい切削加工を施した国内専用の5本スポークアルミホイール、タコメーター装備の新しいデザインメーターパネル、ボディラインをよりシャープに引き締めるシヨートスクリーンなどが目を引く。走行性能にどう関わるかはさておき、まずオーナーのスポーツマインドを高める視覚的效果は十分ありそうだ。

さて、いよいよエンジンに火を入れよう。新設計のピストン、コンロッドを採用し、圧縮比アップを行なった並列2気筒エンジンは、出力特性と最大トルクの向上が図られ、同時に三元触媒付きマフラーを採用するなど環境への配慮もしっかり施されている。

実はその分、元気の良さが多少スポイルされるかと覚悟していたのだが、走り始めてす

にコントロールで、積極的にどンドンアクセルを開けたいくなる。

しかも、海外向けモデルより中低速域、常用域重視の設定になっているから、体感的にスポーツパフォーマンスの進化がわかりやすい。走れば走るほど楽しさが倍加するエンジンだ。

袋井のホームストレートを170km/hで駆け抜け、フルブレーキングして第1コーナーへ進入、高速のS字を140km/hで、しかもまったく不安なく切り返す……。こんな走り方を、苦もなくこなせるAT車はTMAX以外に存在しない。

もともとTMAXは、高剛性フレームにフルサイズのテレスコピック・フロントフォーク、スイングアーム・リアサスペンションを組み合わせた、適切な前後重量配分にもこだわって設計された、スポーツバイクと遜色のない車体を持つている。特にステアリングヘッドを中心としたフロントまわりの「ガツシリ感」が、ハンドリングに大きな安心感を生み、さらには安定したブレーキングにも貢献する。それはスポーツ走行を楽しむうえで、非常に重要なアドバンテージになっていた。

しかし、エンジンがパワーアップすれば、車



何より嬉しいのは、市街地やツーリングの走行フィーリングを損なうことなく、実質的な旋回効率が高まっていることをすぐに実感できることだ。狙ったラインへグイグイ入っていける作り込みによって、今まで以上にスポーツ指向のユーザーを喜ばせるに違いない。

また、シヨートスクリーン採用によって、スポーティなスタイルを得ただけでなく、左右の切り返しなどで軽快なフットワークを生み出し、よりスポーツ走行向きのシユアなハンドリングとなった。

ただし、いくらスポーツ性能の優れたTMAXであっても、どっかりとシートに腰を据えて足を投げ出したまま走っているのは、使いこなすことなどできない。ハンドル操作を適切に行なえる上体の姿勢、腰の位置を確保し、荷重を架けたい位置でしっかり踏ん張る。TMAXのシート、ステップフロアは、最初からそういうライディングを意図して作られたものなのだ。

ある時はスポーツ、ある時はコミューター、そしてある時は快適なツーリングの相棒として……。状況に応じてライディングスタイルを自由に創造するおもしろさを、ぜひ多くのライダーに味わってほしい。

YSP大阪東/関本博司社長

車体の剛性感、操縦安定性がすばらしい。コーナーを加速しながら、思いどおりのラインで気持ちよく曲がっていく。ヘアピンでフロントブレーキを引きずりながら入っても、ニューTMAXならまったく不安がない。本当にスポーツバイクと変わらない乗り方ができるんです。あらためて、ほかのビッグスクーターとは根本的に違う乗り物だと、実感しました。

シヨートスクリーンは、市街地中心の使用実態、スタイリング優先で正解だと思います。どうしてもロングスクリーンが欲しいお客さまには、純正パーツで簡単に対応できますから。

ただ販売を考えると、外観の変化が少ないし、マジスティのようにネームバリューが定着しているわけでもないから、試乗車の活用が不可欠。テストコースと市街地では路面も環境も違うので、どのくらい違いがわかるか試してみ、セールストークに落とし込みたいですね。

想定ターゲットは、ずばりスポーツバイクユーザー。ビッグスクーターのラクチンさ、便利さに慣れきったユーザーより、スポーツマインドの高いベテランライダーに契めやすい商品だと思います。

YSP甲府バイパス/杉山康雄社長

海外モデルのYP400も感心したが、ニューTMAXはもっとスポーツ。すばらしくスムーズなエンジンと高速安定性、コーナリング安定性の高さにびっくりしました。これだけ方向性が違うものに仕上がっていれば、セールストークの使い分けもしやすいでしょう。

AT免許、高速道路の二人乗りなどの法改正ももちろん追い風。うちの店は、ワインディングロードも高速道路(中央高速)もすぐ近く、楽しむロケーションをイメージさせやすいので、今後中心的な商品になると思いますよ。

モトハウス21st/大竹重孝社長

乗り比べてわかる、新旧の進化、ビッグスクーターとの違いに驚いた。極端に言えば、一般市販車とレーサーの差(笑)。その分、コンフォート性を求めるお客さまをTMAXで取り込むことは難しい。スポーツバイク経験のある人がターゲットになるでしょう。

世の中にこれだけAT車が増えると、何を選んでいいかわからないお客さまも多いはず。マジスティや海外モデルのYP400など車種が充実しているヤマハを中心に、「オートマチック試乗会」みたいなものを開催してもらえればうれしい。

YOU SHOPツカモト/塚本昭彦社長

お客さまの中に、根っからの他社ファンだけど、TMAXのデザインや走行性能に惚れ込んで購入した人がいます。今回のニューTMAXは、走りも外観のディテールもさらにこだわった作り込みが施されているので、他社のビッグスクーターユーザーを取り込む大きなチャンスだと思います。

ただ、一般公道レベルで走行性能の違いがどのくらいわかってもらえるか、ちょっと心配。ツーリングに持って行って、最適な試乗環境をチェックしておかないとね。

ワンランク上の スポーツを提供する 「知的快樂」を求めた TMAX

高橋博幸さん/TMAXプロジェクトリーダー

スクーターはライバルではない！

インタビュの開口一番「ニューTMAXはオートマチックスーパースポーツ」という先代モデルから受け継いできた、揺るぎないコンセプトを持って開発したバイクです」と、開発プロジェクトリーダー（PL）である高橋博幸さんは力強く言葉を発した。

TMAXがスポーツバイクであることは、発売当初からアピールし続け、また広く認知されているものの、ビッグスクーターという枠組みで括られてしまうことが多いのも事実。だからこそ高橋PLは「オートマチックスーパースポーツ」という言葉を最初に使い、力を込めたのだ。

そうした高橋PLの思いが届いたのが、ニューTMAXを試乗したある販売店の社長さんは嬉しそうな顔で「さすがにビッグスクーターとは別物ですね」とコメントした。もちろん現行TMAXやマジエスティ400、グランドマジエスティなどのビッグスクーターと比較したうえでのことだ。

そこで高橋PLに、そのままの言葉を投げかけてみた。

「車体、エンジン、足まわりなど、ヤマハとしては



あくまでもスポーツカテゴリーのバイクとして開発しているのが、ビッグスクーターと比較するのは本意ですが、TMAXがビッグスクーターでないことをアピールするには、あえて他のビッグスクーターと比較してもらうのが一番分かりやすい。そのなかでスポーツバイクとして進化を認めていただけたいことは、とても嬉しいですね」

さらに「高速道路のような、ストレートの多いところでは排気量に勝る600や650のビッグスクーターが有利かもしれませんが、峠のワインディングなどコーナーやアップダウンのあるセクションでは立場が一瞬にしてひっくり返る。スポーツ性で負けることはありません」と続けた。

今回の開発ポイントは、「走る・曲がる・止まる」という優れたスポーツバイクの基本性能をさらに伸ばす「正常進化」にある。つまり、「オートマチックスーパースポーツ」とビッグスクーターの差をより明確に広げ、TMAX独自の世界観を高めることにあるのだ。

TMAX独自の世界観とは

「TMAX独自の世界観とは、パワフルな2気筒500ccエンジンを一般のスポーツバイクと同



ニューTMAX開発チーム：前列左から長谷川恭広さん、高橋博幸プロジェクトリーダー、後列左から河島信行さん、西村光雄さん、峰豊さん

じようにリジッドマウントし、コンパクトな車体にしたことです。YZFR1やR6を見れば分かると思いますが、スーパースポーツにとってはコンパクトな車体と高性能エンジンとのバランスが命です。TMAXは、オートマチック・ミッションを採用しコミュニケーションとしての機能も兼ね備えたスーパースポーツであるため、骨格や外観・形状は違いますが、考え方はYZFR1やR6と同じ。高い運動性能を得るためにできる限りコンパクトな車体が必要となります。したがってエンジンも、この車体にベストマッチする性能とサイズが必要となり、500ccという排気量が導きだされたのです」

一般的にライバルといわれているビッグスクーターは、大排気量のエンジンを搭載することで、パワフルな走りをアピールしている。

「四輪であれば1500ccと1600ccの差はそれほど大きくありませんが、二輪の世界で500ccと600ccの差を埋めることは物理的にも難しい話です。実際カタログを開けば、最高速度、最高出力など数字で劣る部分もあるでしょう。排気量を同じようにアップすれば、もちろん対抗できることですが、単にエンジンパワーや排気量がスポーツ性能を左右するののかといえ

MC
FRONT
LINE

「は、答えは「NO」です。我々はTMAXに「知的快楽」を求めています。この「知的快楽」とは、YZF-R1やXJR1300に代表される、コーナーを攻める興奮、バイクを操作する喜び。ライダーが自分の感性と知性を駆使してライディングを楽しみ、満足できることを意味しています。ビッグスクーターと求めているものがまったく違うから、TMAXは単純に大排気量化の流れに追随する必要もなかったのです」

スポーツ走行の楽しさを引き出す それが鋭いレスポンスによる加速感だ

ニューTMAXは現行モデルを超える走行性能を得るため、心臓部から足元まですべてを鍛え直している。その強化された心臓に当たるのがフュエルインジェクション(FI)を新採用したエンジンだ。

「FIによってもたらされるメリットは、始動性、安定性、走行環境への柔軟な対応力など、実用的な部分がクローズアップされがちですが、一番注目してもらいたいのはアクセルを開けたときの鋭いレスポンスです。キャブレターからFIに仕様変更する場合、FI特有の応答性を心配する声もありますが、ニューTMAXでは、インジェクターからの燃料噴射量、タイミング、燃圧、噴射口の向きなどの相互最適化をはかりました。これにより、良好な燃焼状況を作り出すことで、アクセル操作にリアなレスポンス、つまり高次元なドライバビリティを引き出しているのです」

そして、ポテンシャルの上がったエンジン性能を最大限に引き出すため、大径テレスコピックフロントフォーク、前輪ダブルディスクブレーキ、ラジアルタイヤの採用や、後輪のインチャップを行なった。

さらにもうひとつ。ニューTMAXは、テストコースを始め、あらゆる走行環境で過去に類をみないほどの走行テストを積み重ねて作り上げたモデルである。つまりTMAXのポテンシャルを効果的に引き出すセッティングを見つけだ

し、スポーツ走行にもっとも大切な興奮や爽快感を全身で感じられるようじっくり走り込んで仕上げた。いい換えればヤマハのスポーツバイクに宿る「excitement」「enjoyment」を色濃く反映し、具体化した最新モデルなのだ。「テクニカルな峠道、コーナーでのブレーキングからの立ち上がり加速でスポーツバイクをねじ伏せるTMAX。高速道路の左車線を走るクルマをストレスのない高速巡行性で抜き去るTMAX。これら興奮のシーンはもう想像ではありませぬ。ニューTMAXでは実際に体験することができなのです」

TMAXを頂点に位置づけ マーケットに未来を開く

「現在、非常に大きな勢いでビッグスクーターのマーケットが拡大していますが、まだ発展途上にあると思います。なぜならこれらのユーザーには、250ccから先の選択肢がはっきりと見えていないからです。それはステップアップする先にあるビッグスクーターが、250ccクラスと明確な違いを持っていないということがひとつの原因といえるでしょう。だからこそTMAXをネクストバイクとしてみてもらうため、我々ヤマハは、スポーツを個性として強く主張するTMAXをデビューさせ、さらに進化させているのです」

また、優れた走行性能と利便性を兼ね備えるニューTMAXは、ビッグバイクユーザーにとって大変魅力的な商品となるでしょう。

いかにTMAXが本物のスポーツであり、かつスクーターの頂点を超えるバイクなのか。それはみているだけではわかりません。お客さまに試乗していただくことはもちろんですが、まず、すべての販売店のみなさんに乗っていただきたい。そして我々がこのニューTMAXに込めたたくさんのメッセージを、販売店のみなさんから、ひとりでも多くのお客さまへ伝えてほしいと思います」

ニューTMAXフィーチャーマップ



カスタムライクな雰囲気が出たショートスクリーンは国内仕様のみ標準装備。フロントビューにいつものスポーツバイクらしいシャープさが加わった



峠を果敢と攻めたいという人には欠かせない足まわりは、267mm径ダブルディスクブレーキと、41mm径テレスコピックフロントフォークを新採用。その相乗効果で、優れた操縦安定性と高いコーナリング性能を実現している



新採用のリアブレーキキャリパーと一体式パーキングブレーキ。ハンドル下のレバーを操作するだけで、確実なパーキングロックが可能



盗難抑止のためのイモビライザーやタコメーター、マルチインフォメーションウインドウを新たに装備。各メーターにはベゼルリングをあしらひ、高級感はもちろん、利便性と高い視認性を確保している

マフラー内にはラムダセンサー付き三元触媒を設置。排出ガスを、プラチナ・パラジウムなどをコーティングした触媒部分を通して浄化。触媒を効果的に働かせるため、排ガスに含まれる残留酸素を検出するラムダセンサーを設け、燃焼状況をECUにフィードバックして最適な燃料供給を行ない優れたドライバビリティと環境性能を両立している



14インチから15インチにサイズアップしたリアホイールとラジアルタイヤの採用で、良好な接地感、グリップ力アップ、伝達ロス低減などで、ワインディングや高速巡行など、さまざまなシーンで高い走行性能を実現している。またアルミホイールには新デザイン5本スポーク(前後)を新採用。リム部切削とクリア塗装による美しい仕上がりで高級感がいっそうアップしている(国内仕様のみ)



FIを搭載したエンジンの中身ばかりが目立っているが、エンジンを覆うボディカラーリングにも注目。ブラック塗装を施してカスタム感を演出しながら、フロントとリアのカラーをいっそう引き立たせている。特にレッドはYZF-R1と共通色を採用しフラッグシップ感を強調した

テクノロジーの系譜

genealogy - dʒiːniələdʒi

【名】系譜、系統、血統、家系

Chapter 2-2

並列4気筒エンジン

4cycle parallel 4 cylinders engine

突破

FZ250PHAZER

liquid cooled 4-cycle parallel 4 cylinders DOHC 4valves engine
 bore×stroke 48.0×34.5mm
 compression ratio 12.0
 max power 45ps/14,500rpm
 max torque 2.5kgf·m/11,500rpm
 product launch 1985

テクノロジーはときおり、飛躍的な進歩を遂げることがある。
 FZ250PHAZERの超高回転型エンジンは、まさにブレイクスルーだった。
 それまでにまったくないエンジンが生まれ、新しい時代を切り開く。
 ブレイクスルーの起爆剤となったのは、ヤマハならではの人的な要素だった。

「好きにやってみろ」という社風が
 今までにないエンジンを生み出した



最高出力、1万4500回転。レッドゾーン、1万6000回転。超高回転型の4サイクル4気筒DOHC4バルブ250ccエンジンが奏でるサウンドは、いったいどんなものなのか。FZ250PHAZERのエンジン開発プロジェクトチーフだった寺下伸志さんにも、見当がつかなかった。

4サイクルエンジンは、2サイクルとの比較が許されるなら、理詰め設計するものだ。吸気、圧縮、爆発、排気という各行程がきっちりと分担されていて、メカニズムとして不確定要素が少ないだけに、設計段階でたいたいのことが計算でき、先読みできる。

1トは、想像すらできなかった。それはつまり、そういったエンジンが世の中にならなかったことの意味する。「エンジン開発者の冥利に尽きる」と寺下さんが語る火入れ式。試作のエンジンに、初めて火が入る瞬間だ。FZ250のエンジンの火入れ式が行なわれたのは、1984年5月のこと。

「そりゃもう、最高ですよ」と寺下さん。「一夜中までひいこら言いながら図面を引いて(笑)、ようやく形になったエンジンが初めて回る瞬間ですからね。「うまく行くかな」という不安もあるけど、それだけにちゃんと回った時の感動も大きい」

この時は、新設計水冷4気筒DOHC4バ



4サイクル250ccエンジンのパフォーマンスを一気に引き上げたFZ250 PHAZERは、デザイン面でも他と一線を画し、フェアリングとタンクカバーを一体化したハイブリッドシェイプ・カウルを採用するなど、斬新なフォルムで人気を呼んだ。

ルブ2500ccエンジンにとつては、まだまだ小手調べの7、8000回転までしか回さず、各部が正常に動作するか、潤滑系がきちんと機能しているかを確認するに留まった。

回ったエンジンを改めてチェックし、初回の性能計測を行なったのは、さらにその9日後、6月9日のことだ。今までにないエンジンだけに慎重を期した。そしてこの日、FZ250のエンジンは最高出力を発揮する回転域まで達し、未体験の甲高いエンジンサウンドがベンチ室を満たした。

「こいつは、すげえ……！」。寺下さんはその音に心を揺さぶられ、酔いしれたという。「こいつは今までのエンジンとは違う」と、高ぶつたのを覚えています」

その高ぶりと、当時29歳という寺下さんの若さは、前代未聞のプレゼンテーションに結びついた。FZ250の試作車を関係者にお披露目する際、プレゼンテーション室内でエンジンをかけてみせたのである。

「事前に上司に言えば、「前例がない」と絶対にダメ出しされる。だから黙ってましたよ」と寺下さんは笑う。

「アクセルをおおる。「フォン、フォン」と新時代を開くエンジンサウンドが響き渡った。センセーショナルなプレゼンテーションは成功を取めた。そして、プレゼンテーション室にいた誰もが受けたのと同じインパクトを、軽二輪のマーケットに、いや国内市場全体にも与えたのである。

FZ250のエンジン開発の目標は明快だった。当時ブームだった2サイクル250ccマシンに、同じ排気量で打ち勝つ。しかしそれは、誰もが不可能と思っていたことでもあった。世の中を見渡してみても、同排気量の2サイクルエンジンを凌駕する4サイクルエンジンなどなかった。だから寺下さんの「2サイクルに勝つ」という言葉は絵空事に近く、ほとんど真に受けられることはなかったのである。

しかし寺下さんには勝算があった。同排気量の2サイクルエンジンに4サイクルエンジンで打ち勝つためには、とにかく回転数を上げればよい。回転数を上げるためには、まずはとにかくピストンを軽くすることだ。それがすべての始まりだった。

ピストンが軽くなれば、それに付随する形であらゆる部分の慣性を抑えることができ、ロス馬力を減らすことができる。そしてピストンを軽くするためには、ピストン1個を



軽量コンパクト化できる4気筒が必要だった。

バルブ、プラグ、クランクシャフト、カムシャフト。構成部品の何から何まで新しく設計し、新しく作り出す必要があった。エンジンを組むための工具さえ、専用品が必要だった。寺下さんたち開発スタッフは、周辺技術を押し上げながら、目標に向かって突進した。その原動力は、「計算は成り立っている。だから絶対に性能は出る」という寺下さんの信念

だった。

寺下さんはヤマハ入社後、すぐに自動車用エンジンの設計部署に配属された。「2サイクルのヤマハ」という定評とも、モーターサイクルのエンジンとも少し離れたポジションで、4サイクルエンジンに取り組んできた。

だから先入観で萎縮することなく、ヤマハの「やれるだけやってみる」と若手の好きにさせる社風の中で、FZ250のエンジンを開発することができた。技術的な前例がなくて、常に前向きでいられたのである。

FZ250のエンジンは、大きな反響を巻き起こし、製造技術をはじめ、さまざまな周辺技術の底上げにも成功した。しかし寺下さんはこう強調する。

「計算で成り立つことは、やりやあできるんだっていう共通認識を、みんなが持ってたんです。これが何よりも大きな財産になった。やっかいなもので、どんなに計算が成り立っていても、設計者が「できないかもしれない」と思ってしまうは、そ

れはもう不可能になるんです。設計者の気持ちひとつで、エンジンのあり方は大きく変わるんですよ」

寺下さんは、今、エンジン全般に関わる統括部長として、ものづくりのインフラを整える立場にある。それは、若い設計者たちの可能性を伸ばすためのインフラだ。

「開発の仕事は、創造性が要求される。もちろん、製造技術のことやらコストのことやら、さまざまな制約はあります。でも、それを認識した上で、自分の意志をどう表現するか。それが設計なんです。

今もヤマハには、若い設計者に「よし、やれ！」と言える社風がある。若者が自分の意志を押し通すためにも、「好き勝手にやってみて」という社風がなくなってもらっては困るんです」

「好きにしてみろ」。それは、FZ250の2500cc4気筒DOHCエンジンを開発した時に、寺下さん自身が上司に言われた言葉とまったく同じなのだ。

技術は、技術によってのみ進歩するのではない。そこに関わる人々が、どれだけ強い意志を持つているか。そしてその意志を、どれだけ柔軟に受け止められる組織になっているか……。人間的な条件こそが、技術の飛躍には欠かせないのである。



MC事業本部エンジンSyS統括部長 執行役員 寺下伸志

1974年に入社し、モーターサイクルの4サイクルエンジン設計部署に配属。以降、市販車の4サイクルエンジン設計一筋。現在はエンジンシステムサプライヤーの統括部長として、エンジン設計から製造までトータルに俯瞰する立場。



購入に関する決定権は、お客さまの側にある
適切な選択肢とアドバイスの提供が専門店の役目

Heartly Business

ビジネスに必要なもの
それはココロとアタマ

その5
メガネレンズ専門店
れんず屋
代表 古屋和義氏



ビジネスでは、「戦略」という言葉がよく用いられる。日本初のメガネレンズ専門店「れんず屋」代表の古屋和義さんは、「フレームを扱わず、メガネレンズだけを扱う店」を始めるにあたり、文字通り戦略立てたビジネス展開を構想し、シナリオを用意した。それは古屋さんが「れんず屋」を始める前に、自衛隊に勤めていたことと無縁ではない。

大学を卒業してから4年10ヶ月の間、自衛隊にいました。その時に学んだのは、的確な状況判断と、不撓不屈の精神です。自分と相手の力量や状況を正確に把握、比較し、的確な可能行動をとる。そして決して

諦めない。これは、ビジネスでも当てはまることなんです。

「れんず屋」は、メガネ販売に関する新しいビジネスモデルのテストケースとして5年前に始めた。「お客さまの視力を測定し、もともとお持ちのフレームに合わせてレンズをカットし、セットしてお渡しする」店です。

立ち上げの際に考えたのは、「メガネ販売の個人店で大手に対抗するために最も有効な戦略」でした。品揃えや価格競争では、資本力のある大手に立ち向かうことはできません。また、チラシやDMのように経費がかかる販促を繰り返していても、結果的には経営が先細ってしまいます。

そこで扱い商品をレンズに絞ることで、不良在庫を最小限に抑えることを考えました。ウチはもともと時計・宝飾品の販売・修理を行なう個人店でしたし、私自身、学生時代に夜間の眼鏡専門学校に通っていました。自分たちの専門性が生かされて、なおかつニーズがある業態として、レンズ専門店を選んだわけです。

また、メガネ販売店ではフレームとレンズのセット販売が多く、レンズ単体の価格を表示するケースはほとんどありません。また、レンズの種類や特性などに関する情報も、あまり提供されていないことに気付いたんです。そこで私たちは、レンズの専





レンズ専門店として最もこだわっているのが、いねいに時間をかけた視力測定。レンズに主体を置くからには、お客様の目を知ることがスタート地点となる。また、ほとんどのレンズ加工は各店内で対応。急ぎの場合は30分で仕上げることも可能だ

専門店として、価格や機能などの情報を積極的に開示することにしました。

既存店ではあり得なかったレンズ単体販売、そして情報の積極的な開示は、業界内に大きな衝撃を与えた。特に焦点となったのは、価格だ。粗利率70%を超えると言われるメガネ業界にあって、古屋さんは粗利率が50%前後となる価格設定としている。既存店と比べて半額近い設定が、明示されることになる。これはインパクトが大きかった。

収支の面では、ハッキリ言ってます、ギリギリです(笑)。でも、これも個人店だからこそできること。要するに、私と従業員さえ食べれば行けばいいわけですからね。その分、お客さまに還元できるんです。



とはできないだろう、と読んだわけです。これも「戦術」ですよ。

価格に関しては、お客さまの関心も高いので、どうしてもクローズアップされがちです。でも、要するにお客さまにとって何が利益かを考えているだけ。簡単に言ってしまうと、適正な商品を適正な価格で販売している、というだけのことなんです。

もちろんお客さまには喜んでいただいていますよ。思いがけず安い値段で、気に入ったフレームを使い続けることができるわけです。でも「適正な価格」とは、お客さまに対してはもちろん、自分たちの経営に関しても当てはまることなんです。必要以上に儲けすぎてもいけないし、続かないようでもいけない。その辺りのバランス取りは、常に細かい修正を行なっています。

古屋さんの語る「適正」という言葉からは、日本初のレンズ専門店としてのプライドが窺える。店主や従業員の「顔が見える」個人店では、あらゆる面で「適正」であることが生き残りの必須条件だ。専門店としての「適正さ」こそが、信頼を培い、クチコミによる紹介客につながり……と、ビジネスに発展と広がりを持たせることができるのだ。

私自身は、今のところ「れんず屋」を拡大したり、店舗数を増やそうとはまったく思っていない。むしろ、今ある3店舗をもっとコンパクトにしたい。

それには、売上と経費との兼ね合いという面もありますが、それ以上に、私自身が3店舗を掛け持ちすることで、お客さまに落ち着いた接客を「提供できないからなんです。お客さまとの距離が遠ざかってしまつと、「お顔の見える接客」という個人店

としての武器が失われることになりまからね。

レンズ専門店として最も重視するべきなのは、実は価格でも品揃えでもなく、お客さまの目を知ることなんです。当店の従業員は、皆きちんと視力測定をする技術を持っており、問診にはじっくりと時間をかけています。

メガネを作った経験のある方なら「存じかと思いますが、普通、メガネ店での視力測定は、だいたい10分程度で終わりますよね?でもウチでは、小1時間かけています。長い時には、3時間近くかけることもある(笑)」。

今、何の測定をしているのか。測定結果の数値は、どんな意味があるのか。お客さまの目のコンディションはどうか。どんなレンズがお客さまに合っているか……。そういう説明をしていくと、自然とそれぐらい時間がかかるはずなんです。ウチではインターネットでの来店客が全体の8割を占めているのですが、ネット上の問い合わせに関しても同じように時間をかけて対応しています。

どの従業員も、いち職人として、信頼していただけるようなアドバイスをしっかり行なうことができます。その上で、価格を明示した豊富な品揃えの中から、お客さまの意志で、ニーズに合ったレンズを選んでいただく。それがレンズ専門店としてあるべき姿だと思っています。

メガネレンズ専門店 れんず屋

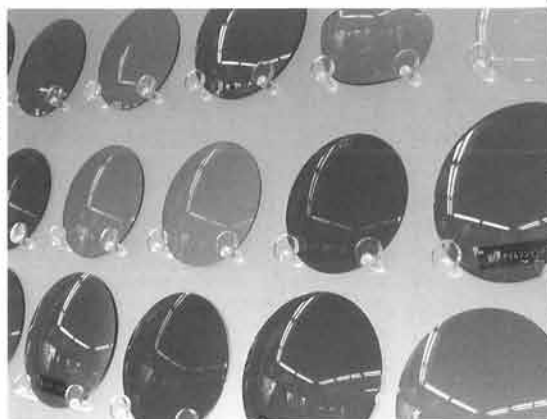
東京・新宿区に2店、千代田区に1店を構える、日本初のメガネレンズ専門店。「レンズがあつてこそメガネだ」というコンセプトのもと、フレームを置かないメガネ店として4坪の店からスタートした。豊富な知識としっかりとした検眼に基づいた、専門個人店ならではのフェイス・トゥ・フェイスの接客により、消費者の支持を得ている。



経費をかけずに情報発信できるメディアとして、インターネットに力を注ぐ。レンズに関する情報や価格の掲載、カラーサンプル、Q&A掲示板など内容は充実しており、現在では売上の8割はネットを見た来店客であるという



最近ではフレームも取り扱っているが、「ウェイトはあくまでもレンズ。取り扱うフレームもウチならではの品揃えにしている。そうでなければ他店と同じになってしまう」と古屋代表。他店との差別化は個人店の生き残り不可欠だ





ツーリングシーズン真っただ中。ライダー視点の機能を満載したツーリングギアの製造・販売を手がける(株)ラフアンドロードスポーツにお邪魔し、ツーリングバッグを切り口にお客さまの動向、求めているものについて伺った。

飛び抜けたヒット商品が出にくい時代

—— オフロードギアのイメージが強いですね。
山地 オートバイ用品への参入が、オフ系ギアからだったこともあり、実際オフユーザーからの支持が高いですね。でも、現在のラインナップは、ツーリング全般。最近、林道に行くだけでなく、街乗りを目的に、ロードバイクからオフ車に乗り替える30代の方が増えている印象があります。元来オフに強い当社の製品を、オフ好きな方が選んでくださるから、よけいそう思うのかもしれないですね。

ツーリングライダーの傾向は？

山地 大きく分けると、団塊世代のリターンライダーと20代〜30代の若者層との二極化。時間にも金銭的にもゆとりが出てきたリターンの方はかつての仲間を誘い久しぶりにどこかに行ってみようと思いい立ち、若者の場合は、友だちや先輩など、周囲のツーリング経験者に誘われて出かけるケースが多いようです。



PRODUCT

モノの向こうに見えるモノ

同業異種業者が見る
二輪ユーザー動向

USER

人気商品の傾向は？

山地 フロントにつけるタンクバッグタイプと、リアに装着するツーリングバッグとに二分できますが、ラインナップ数も需要も半々。大きめのバッグとウエストポーチなどの小物入れとのセットで購入というパターンが多く見受けられます。

ただ、全般的に50、70リットルといった大型バッグは、一時のツーリングブームの時よりもだいぶ減って、20、30リットルクラスが8割を占めます。不景気でゴールドデンウイークと夏休み以外、長期休暇が取れなくなっており、週末の1泊2日程度で出かけるという形態が一番多いからでしょう。その不況のせいで仕事を辞め、次の職に就くまでの期間を利用してロングツーリングに出かけるという方もいらっしゃいますけど……。

色で言えば、オートバイ本体の色に左右されないベーシックな黒がダントツですが、最近はカーボンやチタンなど、メカニカルなイメージの素材感を再現したものも人気があります。

また、以前は「ツーリングに使うカバンと言えばコレ」といったふうには、売れているモノが明確でした。しかし今では、ツーリング

と一概に言っても、走りが主体なのか、あるいは景色を楽しんだり、温泉や食べ歩きなど、旅としての行為を重視するのか。宿泊は宿かテントか、その期間は？ さらにはマシンの種類、形状、色など、様々な要素が商品選択の際に絡み合っています。

特にオートバイは趣味性の強い乗り物ですから、少しでも多くのニーズに応えようとする製品は、製品の細分化が強まります。ロングセラーもありますが、ある一つの商品が抜きん出てヒットする時代ではなく、いろいろな商品がヒットしています。それに伴って、製品サイクルも早く、定番製品が全体の3〜4割であるのに対し、残り約7〜6割が2年に一度の頻度で新製品に入れ替わっています。

—— ユーザーに目的意識がないと、最適な商品選択は難しくそうですね。

山地 リターンライダーの方は、来店されてまず現行品の多彩さに驚かれますね。自分たちがオートバイに乗り始めた時代と比べて品数も種類も格段に増えていますから。しかし、一度でもツーリングを経験されている方であれば、その時に使用した製品のどんな所に満足し、どこに不足を感じたのか、ご自身の経験値・情報を基に、より使いやすいものを選べるので問題ないんです。

若者は、なにも情報を持たないままに、一式揃えたいと来店されるツーリング初心者が多い。なかには明後日から初ツーリングで北海道に1週間ほど行くという方もいらっしゃいます。具体的にどんなツーリングを想定しているかで選ぶバッグも違ってきますから、店頭ではできる限りこちらでよくヒアリングし、お客さまが求めている遊び方を上手に引き出すようにしています。最初の経験が後々のバイクライフに大きく関わってきますからね。



これがビッグスクーター用のフロントバッグ。この部分への取り付けであればタンデム走行時の妨げにもならない

収納の容量よりも シルエットを優先

タンクバッグとツーリングバッグ、求められる機能は？

山地 タンクバッグはやはり、地図の見やすさと料金所通過時の簡便性ですね。携帯用カーナビを利用する方が増えていますが、ライダーコメントが書き記されたツーリングマップもあり、地図を読み込む楽しさは相変わらずのようです。また、最近では携帯電話を時計代わりに利用される方も多いため、画面が見やすい収納もポイントです。

ただ、タンクにキズが付く場合があるので、オリジナル塗装を施している方などはタンクバッグを敬遠しがちですね。

一方、ツーリングバッグは、積載時の安定性と取り付け方法の簡便さ、そして容量の可変性が重視されます。中でも年に1、2回行くかどうか分からない長期ツーリング用に大型バッグを求めるのはどうも……という方には容量調節可能なものとして、バッグにコンテナ、ポーチなどを自在に組み合わせられるポーチアタッチメントシステム(P.A.S.)というアダプターを装備したものが好評です。

どちらのタイプでも言えることですが、最近では収納性よりも、オートバイ本体のシルエットを優先に考える人が増えています。例えば、ス



企画部 山地 均氏

アウトドア用品系の会社で商品企画を担当していたのがきっかけで、十数年前に入社。以来、ツーリングギアのとまりとめを行っている。リターンライダーでもあり、マジステイを愛用中。その実体験から大型スクーター用フロントバッグが生まれた



ROUGH & ROAD スティングレータンクポーチ Stingray Tank Pouch



テイ
ングレー
タンクポーチ。
タンクバッグの一種ですが、スティングレーの名の通り、魚のエイの様な形で、バイクのシルエットを殺さないデザインを採用し、特に、YZFR1を始めとするスーパースポーツ系のユーザーから高い支持を得ています。同サイズの四角タイプに比べれば容量は少ないんですけどね。ただ、作り手としてはデザインありきではなく、あくまでもライダーの使い勝手を最重要視。小銭入れや携帯電話スペース、さらには、タンクへのキズつき防止のプロテクターなど、デザイン性を落とさない範囲で機能をあえてたくさん盛り込んでいます。

アイディア的な機能が多いですね。

山地 製品化へのヒントは基本的にはお客さまからの声。売場からの要望の吸い上げに加え、直々にお手紙を頂くことも多いんです。なかには手書きのイラストを添えて下さる方も。同時に、現在パッソルで世界一周していらっしゃる藤原かんいちさんのように、冒険やラリーなどに出場する方々へのサポートも積極的に行ない

様々な立場の声を集約して、アイディアに結びつけ製品に落とし込んでいます。

今後の方向性は？

山地 一つはタンデム走行時の積載性向上。今でもタンデムでキャンブツーリングに行きたいので、何とかできないかというお客さまもいらつしやいます。高速道路の2人乗りが解禁になれば、その数は飛躍的に増えると思われます。高速が使えることで移動距離や行程が伸びれば必然的に積載量が増えます。でもスペースは狭くなる。ジレンマですね(笑)。バッグとキャリアを併用しながら、機能的でより安全性に優れた製品を開発することが課題でしょう。

もう一つはビッグスクーター向けバッグの定番化です。オートマ免許の導入も手伝ってさらにスクーター愛用者が増えるでしょうし、その動向から目が離せません。スポーツバイクに比べて、収納スペースが広いと考えられがちですが、そこは基本的にヘルメット収納用に空けておく部分。すでに、シート前方のフリースペースに取り付けられるフロントバッグを販売しています。ビッグスクーターにもバッグをつけるのが当たり前と思われるよう、より機能を熟成させたいですね。



COMPANY PROFILE

株式会社ラフアンドロードスポーツ

1983年、地元横浜に根ざしたオートバイのタイヤ交換専門店として創業。その傍らでオフロード向けオリジナルのウェストバッグやウェアなどの販売を手がける。87年にはオートバイ用品総合メーカーとして、ハードパーツも含め、オリジナル商品を積極的に開発。96年にはオンロード系パーツを、98年頃からはオンロード向けジャケットやバッグなど多角的に展開し、現在に至る。

「Passol Gallery軽井沢」オープン。同時にレンタル「Passol」も実施中

7月17日「Passol Gallery軽井沢」が、観光客で賑わう長野県軽井沢・軽井沢プリンスショッピングプラザニューイースト内にオープンしました。また、このオープンに合わせ、隣接する軽井沢プリンスホテル東館では8月31日まで、一般向けに「Passolレンタルメニュー」も実施。半径5キロ圏内にある周辺の



ショッピングモール内に設置された「Passol Gallery軽井沢」

観光スポットなどに充電ステーションも5カ所完備しています。

「Passol Gallery」は、Passolの魅力を知ってもらい、実際に体験してもらおうとの主旨で作られた総合情報発信基地・体験ステーションです。軽井沢の他、「Passol Gallery葛西」、「Passol Gallery品川」がオープンしています。お客さまにもぜひご案内ください。

URL = <http://www.passol-gallery.com/>

ジュビロ磐田・菊地選手が「B PLUS」ユーザーに!

山西選手に続き、ジュビロ磐田にまたひとり「B PLUS」ユーザーが誕生しました。「見た目のコンパクトさからは想像できないくらい、最初のひと漕ぎ目のパワーがものすごいんですよ」とオーナーになったばかりの喜びを隠しきれない表情で、タカラとヤマハが共同開発した電動ハイブリッド自転車「B PLUS」を見せてくれたのは菊地直哉選手。

「出かけた先での行動半径が広がる。しかもアシストが効くのでとてもスムーズ。この季節、B PLUSを積んで海まで行き、バーベキューしたら最高でしょうね。買い出し係に名乗り出ますよ」。



「とにかく漕ぎ始めがスゴイから乗ってみよう」と練習終了後のグラウンドで、チームメイトにしきりに試乗を勧めていた

来年の春夏モデルが勢ぞろい! ワイズギアビジネスショー開催

2005春/夏のカスタムパーツ、アパレルを中心に展示・発表するワイズギアビジネスショー「ヤマハアクセサリ展示受注会」が9月7・8日大阪、9月14・15日東京で開催されます。

このビジネスショーは、用品、パーツ、アパレルなど積極的な展開を考えている販売店さまはもちろん、次世代をリードするカスタムデモ車両の展示や、コンストラクターブースの出展により、来年のトレンドをいち早くキャッチできるだけでなく、二輪業界の関係者が数多く集まるため、情報交換の場としても最適です。ぜひ積極的にご活用ください。

大阪 日程: 9月7日(火)・8日(水)
会場: WTCホール(大阪市住之江区南港北1-14-16)
東京 日程: 9月14日(火)・15日(水)
会場: 大田区産業プラザ(東京都大田区南蒲田1-20-20)

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】		
●リモンJOG・JOG・JOG-ZR(CV50)	スピードセンサー	SA16J-000054~030338, SA16J-030400~030699
●ビーノ(XC50)	灯火器類の電気配線	※対象号機一覧をご参照ください
●ギア(BA50)	マフラー	UA03J-000013~006302
●ビーウィズ(YW50)	F.マスターシリンダー	SA02J-100101~104489
●グランドアクシス(YA100)	F.マスターシリンダー フラッシュャーリレー	SB01J-100101~103519 SB01J-126437~138056, SB06J-200101~214122 SB01J-100101~138056
●シグナス(XC125M)	ヘッドライトソケット	SE01J-000101~005648
●シグナス(XC125SV)	ヘッドライトソケット	SE07J-000106~000590
●シグナス(XC125D)	ヘッドライトソケット	4TG-000101~008778
●マジスティ(YP250A)	フラッシュャーリレー、電気配線	SG03J-026479~028473
●マジスティ(YP250S)	ハンドルスイッチ、サブリード線 フラッシュャーリレー、電気配線	SG03J-000027~015548 SG03J-023359~028533
●マジスティ(YP250)	ハンドルスイッチ、サブリード線	SG01J-000015~006707
●マジスティ(YP250G)	ハンドルスイッチ、サブリード線	4HC-061237~070060
●マジスティ(YP250J)	グロメット追加	SG15J-000034~006091

2004年最大のビッグイベント「Club YAMAHA MEETING」

Club YAMAHA MOTORCYCLEメンバーはもちろん、ヤマハファンなら誰でも参加できる「第3回Club YAMAHA MEETING」を、9月11日(土)、ヤマハ発動機本社前広場にて開催します。

キーワードは「観て、乗って、参加して」。みなさまに一日中バイクと親しんでもらおうと、旧車レーサーやファクトリーマシン「YZR-M1」の展示、盲導犬チャリティーオークションなど盛りだくさんのアトラクションを予定。また今回は、XJR1200/1300の誕生10周年を祝う記念イベントも予定しており、いままでにない規模と内容で開催します。お客さまへのご案内だけでなく、ショップのツーリング企画などをセットして多くのお客さまとともに参加してみたいはいかがでしょうか。

イベントの詳細については下記ホームページアドレスにてご確認ください。

URL = <http://www.club-yamaha-motorcycle.com/personal>



※写真は2002年

多くのお客さまに試乗機会を! 名古屋でトリッカー体験試乗会

現在ヤマハでは、トリッカー試乗会を併催する「05ヤマハオフロード体験試乗会」をはじめ、サーキットラン、スクールなど数多くの試乗・体験イベントを開催しています。そして夏休み最後の日曜日となる8月29日には、名古屋市・中京自動車学校にて、トリッカーやグランドマジスティ、YZF-R1などのニューモデルを中心とした体験試乗会を行ないます。さらに、MotoGPのTV解説でお馴染みの難波恭司さんを講師に迎えて行なう「トリッカー講習会」や、PWを使った「親子バイク教室」も合わせて開催します。春の試乗会に参加できなかったお客さま、トリッカーでアクションにチャレンジしたいお客さまはもちろん、ファミリーからカップルまで、多くのお客さまにお声がけください。

「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(9、10月)

会場	9月			10月		
	ブロンズ	シルバー	PAS	ブロンズ	シルバー	PAS
北海道LVサービス課						
東北LVサービス課						
関東LVサービス課	14~16				19~21	
中部LVサービス課						19~21
西日本LVサービス課	14~16					20
九州LVサービス課	14~16				19~21	

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の実習
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実習
PAS: PASに関する一般整備知識の実習

商品名	交換部品	車体番号
●TW225E	CDIユニット	DG09J-000019~003196
●ドラッグスター(XVS250)	整流器	VG02J-000020~004993
●ドラッグスター(XVS1100)	整流器	VP10J-000019~003178, VP13J-000163~002707 VP13J-000013~002707
●ドラッグスターラック(XVS1100A)	整流器	RP03J-005808~006808
●XJR1300	オイルクーラー取り付けカバー	VP12J-000008~000967
●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ポシェ(YV50H)	気化器の点検	SA08J-028523~036627
●JOGアブリオ(YJ50)	気化器の点検	SA11J-065039~088782
●ビーノ(YJ50R)	気化器の点検	SA10J-044334~065863
●グランドアクシス(YA100W)	強制空冷用ファン	SB06J-026603~214916
●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

自主取組みによる「二輪車リサイクルシステム」 2004年10月1日スタート

(社)日本自動車工業会
加盟の国内二輪車メーカー4社(ヤマハ、カワサキ、スズキ、ホンダ)と、参加輸入事業者11社は、2004年10月1日より、循環型社会の実現を目指し、自主取組みによる「二輪車リサイクルシステム」を開始します。このシステムは、国内二輪車メーカー4社と参加輸入事業者が、廃棄希望二輪車の回



店頭掲示用ステッカー

取・処理ルートを構築するとともに、指定引取窓口、処理・リサイクル施設の運営、リサイクル料金の設定、廃棄二輪車の管理などの中心的な役割を担い、進めていくものです。

■回収システム

全国の190箇所に設置する指定引取窓口にお客さまが直接、廃棄希望二輪車を持ち込む方法と、販売店のみなさまに廃棄二輪車取扱店となつていただき、廃棄希望二輪車の回収拠点とし、リサイクル料金とは別に、お客さまから収集・運搬料金をお支払いいただき、販売店のみなさまがお客さまに変わって指定引取窓口までの運搬を行なつていただきます。

また廃棄二輪車取扱店となる販売店のみなさまには、お客さまが取扱店であることを確認できるよう店頭「廃棄二輪車取扱店」ステッカーを掲示していただくこととなります。

■リサイクル料金・払込み方法

国内二輪車メーカー4社と参加輸入事業者は、本システム開始後、新たに販売する車両に、順次二輪車リサイクルマーク(Rマーク)を貼付して販売します。Rマークが貼付された車両については、廃棄時の引き取りに際し、リサイクル料金はいただきません。Rマークが貼付されていない車両は、引き取り時に各社が定めるリサイクル料金のお支払いをお願いしてください。リサイクル料金の払込みは、お客さまが郵便局経由で行ないますが、専用払込み用紙を販売店さまの店頭、指定引取窓口へ備え付けさせていただきます。

またシステム開始から7年間経過後の2011年10月1日からは、国内向けに製造・販売した車両でRマークのないものであっても、廃棄時にリサイクル料金はいただきません。なお、参加輸入事業者の車両については、引き続きリサイクル料金のお支払いをお願いする場合があります。

以上が、「二輪車リサイクルシステム」の簡単な概要となります。販売店のみなさまには、システムへのご理解とご協力をお願いします。さらに詳しい内容はY-DOで参照いただけますのでぜひご確認ください。



7月12日、(社)日本自動車工業会(東京)にて記者会見を開催。世界で初めての二輪車リサイクルシステムということで注目度も高く、二輪業界関係者を中心に多くのプレスが集まった

奥さまのちから。

1970年代から'80年代の前半にかけ、本誌には「ヤマハ奥さま」という人気コーナーがあった。その名の通り、全国のヤマハ販売店さんで奮闘する奥さまたちの姿を紹介した企画だった。間もなく創刊500号を迎えるバックナンバーの中でも、この時代のヤマハニュースがひととき華やいで感じるのは、奥さまたちのほつらつとした笑顔が誌面いっぱい躍っているからだろう。

それまで多くの販売店さんでは、奥さまの役割と言えは経理をはじめとする事務仕事を中心だった。しかし、女性の社会進出が活発になり、同時にパソコンの発売によって女性のお客さまが一気に増えたこの時期になると、お店の中における奥さまの役割も一変することになっていく。

女性客を迎えるに相応しいお店づくりや、初めての二輪車に不安を覚えるお客さまに対するケア、さらには主婦の視点に基づいたチラシづくりなど、奥さまたちの守備範囲は日ごと大きくなつていった。やがて「俺なんかより女房のほうがよほどたくさん売っているよ」と自嘲気味に笑う店主さんの横で、奥さまたちの存在感もますます大きくなっていくのだ。

しかし一方で、妻であり母であり、お店では腕利きのセールスでもある奥さまたちにも、その忙しさ故の悩みがあった。たとえば、「主人は出かけることも多く、同業者の皆さんやヤマハの人たちとの交流があるのに、私たちにはそうした機会がない」という意見もその一つ。「結果、何をすることも自己流で、それが正しいのか、それともよそのお店でもっと進んだことをしているのか、家や店に閉じこもっているとなかなか判断がつかない」ということだった。すべては店づくりに積極的にかかわる姿勢から生



まれた悩みだった。

'79年からスタートした「ヤマハ奥さまパワーアップセミナー」は、そうした奥さまたちの向上心をバックアップするための講習会だった。奥さまたちは、講師はもちろん、ともに学ぶ同業者のみなさんからも新しい情報や刺激を得て、それをすぐさま自店の店舗運営に活かしていった。

「店に大きな花を飾ったり、カラフルなペンでPOPを作ったり、こっちは調子狂っちゃうんだけど、実際に女性のお客さんが倍増してるんだから文句言えないね(笑)」

「原付免許教室の運営を任せたら、企画から指導まで全部一人でやっちゃった。それどころか、受講者をもんな成約に結び付けてしまふのだから驚きます」

店主さんたちは、総じて奥さまたちの隠れたポテンシャルの開花に感嘆の声を上げるのだった。

やがて'80年代も半ばを過ぎると、空前のレディースライダースーツブームが沸き起こる。女性ライダーを対象とした専門誌が創刊し、レザーに身を包んだ女性たちによってスポーツバイク市場が活性化した。とりわけヤマハスポーツバイクが多く、女性ライダーに支持を受けた背景には、商品のラインナップはもとより、その受け皿である販売店さんにアクティブな女性の「オビニオン」ヤマハ奥さま」たちの存在があった。

発表から4シーズンを経て YZ250Fが通算50勝を達成！

YZ250Fは2002年10月の日本GPに登場し、大きな注目を集めるなかE・フォンセカによりデビューウインを果たしました。それ以来、N・ラムゼイ、S・エバーツ、C・リード、A・マクファーレン、J・D・オーガ、田島久、渡辺学、出原忍という世界のトップライダーたちが優勝を重ね、7月4日のAMAナショナルモトクロス第5戦で、M・ブラウンが第2ヒートで優勝。これにより日欧米主要レース(全日本、世界選手権、AMA)での通算50勝を達成しました。

M・ブラウンは第5戦のヒート1まで全勝していたJ・シュワートを押さえてYZ250Fの50勝を達成した

ヤマハ発動機(株)第1PM 渡部達也室長

「YZ250Fが50勝目を飾ることができましたのは、お客さま、販売店さま、スポンサーさまを始めとする、多くのご支援の賜とっております。あらためてお礼申し上げます。またYZ250Fは、世界初の市販250cc4サイクルモトクロスマシンとして、発売以来世界中で高い支持をいただいておりますが、今後も開発の手をゆるめることなく、ヤマハラしさに溢れ、お客さまに感動をお届けできる商品開発に邁進していきたいと思っております。なお、YZ250F、YZ400F、426F、450F、500Fの4サイクルYZの日欧米主要レースでの通算優勝回数は123勝(2004年7月4日現在)となっており、ヤマハ発動機創業50周年を迎える2005シーズンでは通算150勝をめざしていきますので、今後もみなさんの応援よろしくお願いたします」

YZ250FMが強力にサポート 釘村忠が悲願の初優勝！

7月18日に開催された全日本モトクロス選手権・第7戦東北大会で、YZ250FMを駆る釘村忠が国際A級初となる優勝を果たしました。「藤沢はサンドの路面で、しかも雨を含んで非常にコントロールが難しかったが、他のライダーと違うラインでもYZ250FMが力強く走ってくれ、大きなアドバンテージとなりました」と話すように、土曜日の予選は午前前から降り出した雨の影響で、マディコンディションにもかかわらず、2位と約2秒差のトップで予選タイムトライアルを終えました。

そして迎えた決勝ヒート1、スタートを8番手と出遅れるも、一人違うラインを使って、1周目で3番手に浮上。2周目を終えるとトップに立ちます。その後もペースは衰えることなく、後続との差をぐんぐんと広げ、2位に約20秒差をつけてファーストチェッカー。第4戦での初表彰台に続き、今季の2度目の表彰台を国際A級初優勝で獲得しました。

これにより、YZ250Fは7月4日に達成された50勝から早くも51勝目を挙げ、100勝に向けた第一歩を刻んでいます。

「本当はYZ250Fの通算50勝を自分で達成したかったのですが、51勝目でもやっぱり初優勝は嬉しいですね」と釘村

2004シリーズランキング

MotoGP(第9戦終了時)		WSS(第6戦終了時)		MX2(第11戦終了時)		NX 125(第6戦終了時)		JRR GP250(第4戦終了時)		JMX 125(第7戦終了時)	
1 V・ロッシ	Yamaha 164	1 K・ムゲリッチ	Honda 107	1 B・タウンレイ	KTM 427	1 J・シュワート	Kawasaki 325	1 高橋 裕紀	Honda 57	1 福留 善秀	Suzuki 282
2 S・ジベルナウ	Honda 142	2 J・ファンテン・バルベルグ	Yamaha 92	2 T・ラットレイ	KTM 350	2 M・ブラウン	Yamaha 252	2 亀谷 長純	Honda 47	2 中村 友利	Kawasaki 254
3 M・ピアジ	Honda 142	3 B・パークス	Honda 69	3 S・スウオード	Kawasaki 342	3 B・ヘブラー	Suzuki 212	3 青山 周平	Honda 45	3 出原 忍	Yamaha 230
4 C・エドワーズ	Honda 95	4 K・カーテン	Yamaha 68	4 A・マクファーレン	Yamaha 300	4 N・ラムゼイ	Honda 186	3 藤岡 祐三	Honda 37	4 芹沢 直樹	Honda 229
5 A・バロス	Honda 86	5 F・フォレット	Yamaha 55	5 M・マスキオ	Kawasaki 261	5 J・グラント	Honda 171	5 中須賀 克行	Yamaha 31	5 北居 良樹	Suzuki 216
6 N・ヘイデン	Honda 83	6 L・ランジー	Ducati 50			6 M・ウォーカー	Kawasaki 126	6 雨宮 浩二	Yamaha 25	6 深谷 広一	Honda 182
7 C・チェカ	Yamaha 72										

GP250(第9戦終了時)		MX1(第11戦終了時)		AMA NX 250(第7戦終了時)		JSB1000(第4戦終了時)		JMX 250(第7戦終了時)		JT IAスーパー(第4戦終了時)	
1 D・ベドロサ	Honda 155	1 S・エバーツ	Yamaha 483	1 R・カーマイケル	Honda 350	1 山口 辰也	Honda 65	1 成田 亮	Honda 347	1 黒山 健一	Beta 77
2 R・ド・ビュニエ	Aprilia 130	2 M・ビジョン	Honda 386	2 C・リード	Yamaha 296	2 井筒 仁康	Honda 63	2 田中 教世	Kawasaki 238	2 田中 太一	Gasgas 63
3 S・ポルト	Aprilia 108	3 J・コピンズ	Honda 357	3 K・ウインダム	Honda 277	3 中富 伸一	Yamaha 43	3 大河原 功次	Yamaha 217	3 小川 友幸	Honda 62
4 F・ニエト	Aprilia 86	4 S・ラモン	KTM 350	4 D・ビーラマン	Yamaha 224	4 柳川 明	Kawasaki 43	4 小池田 猛	Yamaha 206	4 渋谷 勤	Yamaha 58
5 T・エリアス	Honda 83	5 K・ストライボス	Suzuki 295	5 M・バイルン	Kawasaki 189	5 渡辺 篤	Suzuki 39	5 辻 健二郎	Honda 199	5 成田 匠	Yamaha 41
14 松戸直樹	Yamaha 23	6 C・メロッチ	Yamaha 291	6 H・ヴォス	Yamaha 153	6 小西 良輝	Honda 36	6 勝谷 武史	Honda 195	6 小川 毅士	Honda 39

ロッシがランキングトップをキープ メランドリは2度目の表彰台を獲得

MotoGP第6戦ダッチTTが6月27日に開催。このレースでも、V・ロッシとS・ジベルナウが激しいトップ争いを展開します。ロッシは中盤にA・バロスを退けジベルナウを逃走。しかし常に2番手につけチャンス待つ我慢のレースとなります。そして最終ラップもほぼ半分を終了した12コーナー。このままの順位で誰もが終わると思った瞬間、ロッシがインに飛び込みトップ



「最終ラップではブレーキング競争に勝って前へ出るこができた。本当にいいレースだったと思う」とロッシ ※写真は第6戦ダッチTT

に浮上。さらに後ろのジベルナウがロッシのリアに接触する場面もあるなど、最後まで気の抜けないバトルを制し、0.456秒差でロッシがトップでチェッカー。今季4勝目を挙げ、ランキングでもジベルナウと並びトップになりました。また、右腕を手術したばかりで当初このレースを欠場する予定だったM・メランドリは、本人の意志で強行出場し、前回は続き2回目の3位表彰台を獲得しています。



コンストラクターズポイントはホンダ(180P)に次ぐ2位(154P)につけている ※写真は第6戦ダッチTT

その後ロッシは、第7戦で転倒りタイヤ。第8戦では4位と2戦続けて表彰台を逃すも、ライバルジベルナウも振るわず、ランキング首位を守っています。今後ますますヒートアップするチャンピオン争いから目が離せない状況が続くそうです。

YZR-M1とロッシをその目で ヤマハ応援バスツアーin MotoGP

今年唯一日本で開催されるMotoGP第12戦「キャメル日本グランプリ」(ツインリンクもてぎ・9月19日決勝)が、もう目の前に迫ってきました。シリーズチャンピオンの行方に大きく関わってくる大事な一戦に挑むYZR-M1とロッシ、チェカ、メランドリ、ブリックの勇姿を生で見る絶好のチャンス。そこでヤマハトラベルサービスでは、「ヤマハ応援バスツアー」を開催します。

観戦チケットは、ヤマハ限定の応援席(Bエリア指定席)、さらに応援グッズとして、Tシャツ又は帽子と応援フラッグがセットになっています。お申込み、日程などの

料金:観戦券(Bエリア指定席)、往復バス料金、応援グッズ

名古屋出発	一般	27,500円
	Club Yamaha 会員	25,500円
浜松出発	一般	27,000円
	Club Yamaha 会員	25,000円
東京出発	一般	18,000円
	Club Yamaha 会員	16,500円

問合せ:Tel:053-460-8211 Fax:053-460-2774

スポーツ販売強化の切り札に オン・オフ両方の「遊び」を提供

バイクショップ
百景
全国販売店見聞録

スポーツユーザーの多い市場に対し、スポーツテイスト溢れる一階ショールームと、二階のオフロードコーナーを中心にオフテイストをちりばめた店舗。さらに、石川博樹店長が中心となり、オン、オフ両方の「遊び」を積極的に取り入れ、お客さまの満足度を高めることで、販売拡大を狙う。

店舗が良く目立つよう、周辺の建物にあまり使用されていないブラックを外壁材に選んだ



今回のリニューアルで三階建てとし、店舗の高さが増したため、正面はもちろん側面にもヤマハサイン、YSPサインを入れた。特に左側面のサインは国道23号線を走るクルマ、バイクからの視認性が高い

オープンスペースは、コンクリートだけでなく、一部を小さな玉石の洗い出し加工を施し、店舗の高級感にマッチングさせている

YSP刈谷

石川博文 社長 石川博樹 店長
愛知県刈谷市一ツ木町朝暮50-1

Profile

略歴 1984年、スポーツバイクを中心に販売する「ジェネシス」として創業。その後85年にはYSP刈谷となり、優れたサービス力とオン・オフの充実した遊びの提案でスポーツ販売を強化。また時代に合わせたリニューアルで専門店らしい店作りを継続的に追求し、ヤマハブランド、YSPブランドの定着をはかりながら、広い商圏を獲得していった。そして今年5月、さらなる商圏の維持・拡大と新規顧客の獲得を狙い、5度目となるリニューアルを行なった。

立地 刈谷市は、自動車メーカー「TOYOTA」の城下町として、グループ関連会社が数多く集まる工業都市。YSP刈谷の周辺にはそれらの企業に勤める人たちが数多く住んでおり、また名古屋市などの近隣都市が

ら通勤してくる人たちが多く利用する国道23号線もすぐ傍を通るため、地域に密着しながら、同時に広い地域に販売網を築くことが可能である。

店舗 敷地面積は110坪。店舗前のオープンスペースは30坪、店舗後ろには20坪のストックヤードと洗車場を完備している。三階建ての店舗は、一階がニューモデル展示場と部品・用品コーナーを含むショールーム(25坪)、サービス工場(20坪)、そして残りはスタッフルームと事務スペースに当てられている。二階はメインショールーム(60坪)とし、新車・中古車がズラリと並び、三階は住居。

商圏・客層 スクーターに関しては地元の刈谷市が中心となるが、スポーツモデルの商圏は名古屋、知



立市、豊田市、岡崎市、さらに知多半島までを含む半径30km。客層は30~40代の男性が多く、現在はマジエスティの販売が増えているというが、中心はXJRなどのビッグバイクユーザー。

スタッフ 前列・左から石川博文社長、石川博樹店長、社長の奥様で事務スタッフを務める石川桂子さん。後列・左から、サービススタッフの大場靖さん、同じく伊藤秀樹さん、そしてヤマハスーパーバイザーの伊澤知晃さん。

商圏の確保と遊びの提供で スポーツ販売を強化

愛知県刈谷市は、いわずと知れた自動車関連産業の盛んな工業都市である。市民の多くがこれらの企業に勤め、刈谷市民にとってクルマは生活に深く浸透している。それは「クルマの保有率は、一人に一台」に近く、我々のお客さまにとってバイクは生活道具ではなく遊び道具ですよ」と、石川博文社長と博樹店長が口を揃えるほどだ。だからこそ、YSP刈谷では創業当時から一貫してスポーツバイクを中心に販売を手掛け、遊びの提供にも力を入ってきた。

「スポーツモデルの販売にとって重要なのは、まず商圏を広く持つことです。幸い刈谷市にスポーツの市場があるだけでなく、周辺都市からの就労人口も多いため、商圏拡大にはもってこいの市場。だから彼らをかき引き付けるのが大きなポイントになる。そこで我々が力を入れてきたのが店舗。競合店にメーカー専門店がないこともあって、常にヤマハ専門店を意識さ



せる外観と時代の流れにあった店舗をめざしてきました」

その言葉通り、創業から20年、4回もの大きなリニューアルを行なっている。そして5回目となる今回も、サービス工場やショールームの拡張など、お客さまの満足度向上とヤマハ専門店らしいイメージ強化をはかり、市内外へその存在をアピールするためのものだ。

しかし、いくら店舗によりブランドを掲げても、商圏を広げていくには限界がある。そこで、ホームページ、二輪専門店誌への露出に合わせ、長期間告知が可能な新聞への広告出稿を行ない、広範囲に継続してYSP刈谷の存在を知らせていくこうとしている。

商圏への確実なアプローチを進める一方、YSP刈谷の多くのお客さまにとってバイクが「遊び道具」であることに着目し、オン、オフ問わずさまざまな「遊び」を提供。さらに新規のお客さまにはその遊びをバイクの楽しさを伝える手段とし、ライダーと市場を育て、商圏を維持・拡大していくこうとしている。

バイクの楽しさを伝えるため 個別に遊びをプロデュース

「YSP刈谷はお客さまにバイクライフを楽しんでもらうことがモットーです」と石川博樹店長からこの台詞が聞かれるように、YSP刈谷ではバイクの楽しさを伝えるにはどうすればいいかを常に考えそれを実行している。

「販売店にとってバイクの普及は大切なことです。が、ショップを営んでいる以上、それは最終目的にはなりません。しかし、バイクで遊ぶことを切り口にするので、普及と販売拡大を同時に行なうことができる。私自身、モトクロス国際B級のライセンスを持っていて、全日本選手権を追いかけたぐらいバイクに乗ることが好きな人間なので、どうしても楽しむことを訴求していったのです。サービス技術やオリジナルキャンペーンなども大切だとは思いますが、オフもオンも関係なく、バイクの楽しさをすべてのユーザーに訴えかけることで満足を作りたい。そして将来、過去のモトクロス経験と今の活動を土台にしてYSP刈谷からオフロードチームを作ることを目標にしているんですよ」

その言葉通り、年にオンロード、オフロード各6回のツーリングと、周辺のショップと協力、もしくは単独でモトクロスコースを貸し切ったの「モトクロス講習会」を半年に一度行なっている。しかし、ツーリングの参加者は年々減少し、講習会も以前は100人以上の参加者がいたが、今では50人程になっている。その理由は、「二輪ユーザーの減少」「初心者だから参加しにくい」「友人以外の人といっしょに走ることに抵抗を感じる」などが多いと博樹店長はいう。

そこで考えたのが「シークレットイベント」。これは通常のイベントのようにホームページや店頭で告知するのではなく、ある特定のお客さまに声を掛け、そこから4、5人の仲間だけを連れて、少人数で遊ぼうというものだ。

「これは、あくまでもショップのイベントではなく、プライベートを意識させることが重要です。内容もお客さまの意見を聞き、一緒にプランを練るところから始めます。気の合う友人と一緒になので技術に差があっても気軽に参加できるし、オンの好きな人がオフロード走行を行なうなど、新しいことにチャレンジすることもできる。なかにはライディングスクールの要望もあって私ができる範囲で指導を行なったりもします。

そしてこの「シークレットイベント」の狙いが、よりバイクの楽しさを知ってもらうことなので、参加者全員に気を配って、深いコミュニケーションをとれる少人数が理想なのです。そしてこの経験がバイクを操ることへの自信となったり、楽しさ、新しい魅力を発見して、もっとバイクを好きになってくれれば、遊びにもっと積極的になれ、自然と固定客化が進むと考えています」

このようにYSP刈谷の付加価値は、遊びを

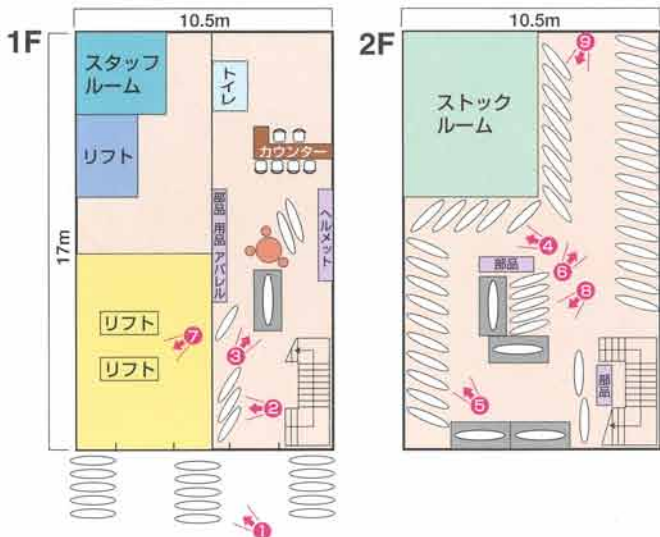
西三河唯一のYAMAHA SPORTS PLAZA

YSP刈谷

YAMAHA SPORTS PLAZA

www.ysp-rivive.net
TEL.0566-23-3547

「西三河全域と知多半島を合わせた半径30kmの商圏を維持しながら、さらに新規顧客を獲得するには、二輪ユーザーはもちろん、そうでない人まで、継続的にYSP刈谷の存在を知らせていかねばなりません。だから、インパクトは大きいが必要なら人の手にしかとられず、一時的効果を狙う折り込みチラシではなく、3か月、6か月という長いスパンで告知ができ、確実に商圏全体に行き渡り、なおかつ読み物として信頼性がある新聞に直接広告を入れるという方法を選択しました。情報量は店名、電話番号、住所のみにおさえ、アイキャッチの役割を与えています」





エントランスを入ってすぐに、ニューモデルのトリッカー、グランドマジェステイを展示。さらにスポーツモデル需要に応えショールーム中央には、展示台を置いてYSP20周年記念のXJR1300を配置し、スポーツ感溢れる演出を施している

3



8



5



4



6

二階ショールームはビッグスクーター、SR、ドラッグスター、さらにオフロード、中古車など全てコーナー別けをし、分かりやすい展示を心掛けた。また、各コーナーを新車と中古車を一緒に展示して比較させ、それぞれの特徴を引き出して販売につなげようとしている



モトクロス国際B級の実力を持つ博樹店長は、YSP刈谷からオフロードブームを築いていきたいという目標を持っている。YSP刈谷としては、しっかりとヤマハ総合ショップを主張しながらも、イベント展開、ホームページ、YZ試乗会の告知、オフロードコーナーの設置、モトクロス関連ポスターなどオフロードテイストをちりばめ、オフロードファンを育てようという努力をしている



9



7

サービスファクトリーは、スポーツユーザーを意識しサービス力の高さをアピールするため、入口をショールームと同じ広さに拡大。面積もやや大きくなった

提供しバイクに楽しさをセットすることだ。そしてこれは、ライダーの育成、バイクの普及へとつながれば、目標であるオフロードブームの発信と同時に、いまよりもさらに大きな販売を生み出していくことだろう。

YAMAHA Monthly Calendar 2004


- セールスプロモーション
- 普及イベント
- 新商品

8月 ▶▶▶ 9月

- 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。

【ヤマハ関連】

- 8** 8/31 Majesty C オプションプレゼントキャンペーン
- ~9/30 スクーター盗難保険プレゼントキャンペーン
- ~9/26 2005ヤマハオフロード試乗会
- tricker体験試乗会 ★14
- 8月 New PASリチウム Limited ★2
- 8/1 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/千葉・成田MX
- 8/5 JOG-ZII 発売
- GEAR C 発売
- 8/5 ヤマハYZFサーキットラン/スポーツランドSUGO
- 8/7 SUGO親子バイク教室/スポーツランドSUGO
- 8/10 キッズステップアップスクール/スポーツランドSUGO
- 
- 8/19 ヤマハYZFサーキットラン/筑波サーキット
- 8/20 CYGNUS-X SR 発売
- 8/21 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/大阪・プラザ坂下
- 8/22 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/奈良・名阪SL
- 8/29 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/広島・弘楽園
- tricker試乗会/愛知・中京自動車学校 ★14
- 8/29 員弁シリーズカップエンデューロ/スポーツランドダイイチ
- 8/30 VINO Deluxe ホワイトバージョン 発売
- 9/1 T MAX 発売
- 9/5 チャレンジエンデューロ/スポーツランドSUGO
- 9/7-8 ヤマハアクセサリ展示受注会/WTCホール(大阪) ★14
- 9/8 ヤマハYZFサーキットラン/鈴鹿サーキット
- 9/11 第3回Club YAMAHA MEETING/ヤマハ発動機本社
- ファーストステップオフロードスクール/スポーツランドSUGO
- セカンドステップオフロードスクール/スポーツランドSUGO
- モトクロステクニカルトレーニング/スポーツランドSUGO
- 親子バイク教室/スポーツランドSUGO
- 9/12 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/宮城・SUGO
- 9/12 チャレンジオフロードフロンティアレース東北/藤沢スポーツランド
- 9/14-15 ヤマハアクセサリ展示受注会/太田区産業プラザ(東京) ★14
- 9/15 YZ250F/YZ450F 発売
- 9/16 TT-R125LWE 発売
- 【サッカー 試合日程】**

■ヤマハFC・ジュビロ磐田

8/21 J1リーグ2ndステージ第2節 vs 名古屋/磐田・ヤマハS

8/29 J1リーグ2ndステージ第3節 vs 浦和/埼玉・埼玉S

9/11 J1リーグ2ndステージ第4節 vs 横浜FM/東京・国立



9/18 J1リーグ2ndステージ第5節 vs 鹿嶋/静岡・エコパ

9/23 J1リーグ2ndステージ第6節 vs 柏/磐田・ヤマハS

9/26 J1リーグ2ndステージ第7節 vs 神戸/兵庫・神戸W
- 9/19 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/静岡・天竜観音山
- 9/20 キッズステップアップ教室/スポーツランドSUGO
- 9/25 オールラウンドオフロードスクール/スポーツランドSUGO
- 9/26 '05ヤマハオフロード&tricker試乗会/福岡・ふくおか村

【社会・業界】

- 8** ~9/30 バイク月間
- 8/1 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/新潟
- 8月19日は「バイク日」
7月~9月はバイク月間


- 8/8 全日本トライアル選手権第5戦/北海道
- 8/19 知っていますか?バイクの使命/東京・大手町サンケイビル
- BIKE FASHION AWORD 2004/東京・新宿東口ステーションスクエア
- 8/21-22 バイクのふるさと浜松/浜松市・総合産業展示館
- 8/22 Moto GP第10戦/チェコ ★16
- 9/5 全日本ロードレース選手権第5戦/スポーツランドSUGO
- Moto GP第11戦/ポルトガル ★16
- 全日本モトクロス選手権第8戦/近畿 ★16
- 9/11 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/福岡
- 9/12 全日本トライアル選手権第6戦/中国
- 9/12 NMCA少年少女モーターサイクル
- 
- スポーツスクール/佐賀
- 9/19 Moto GP第12戦/日本・もてぎ ★16
- 9/19 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/北海道・旭川
- 9/20 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/北海道・石狩
- 9/23 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/東京
- NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/愛知
- 9/26 全日本ロードレース選手権第6戦/鈴鹿
- 9/26 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/福岡

※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。

