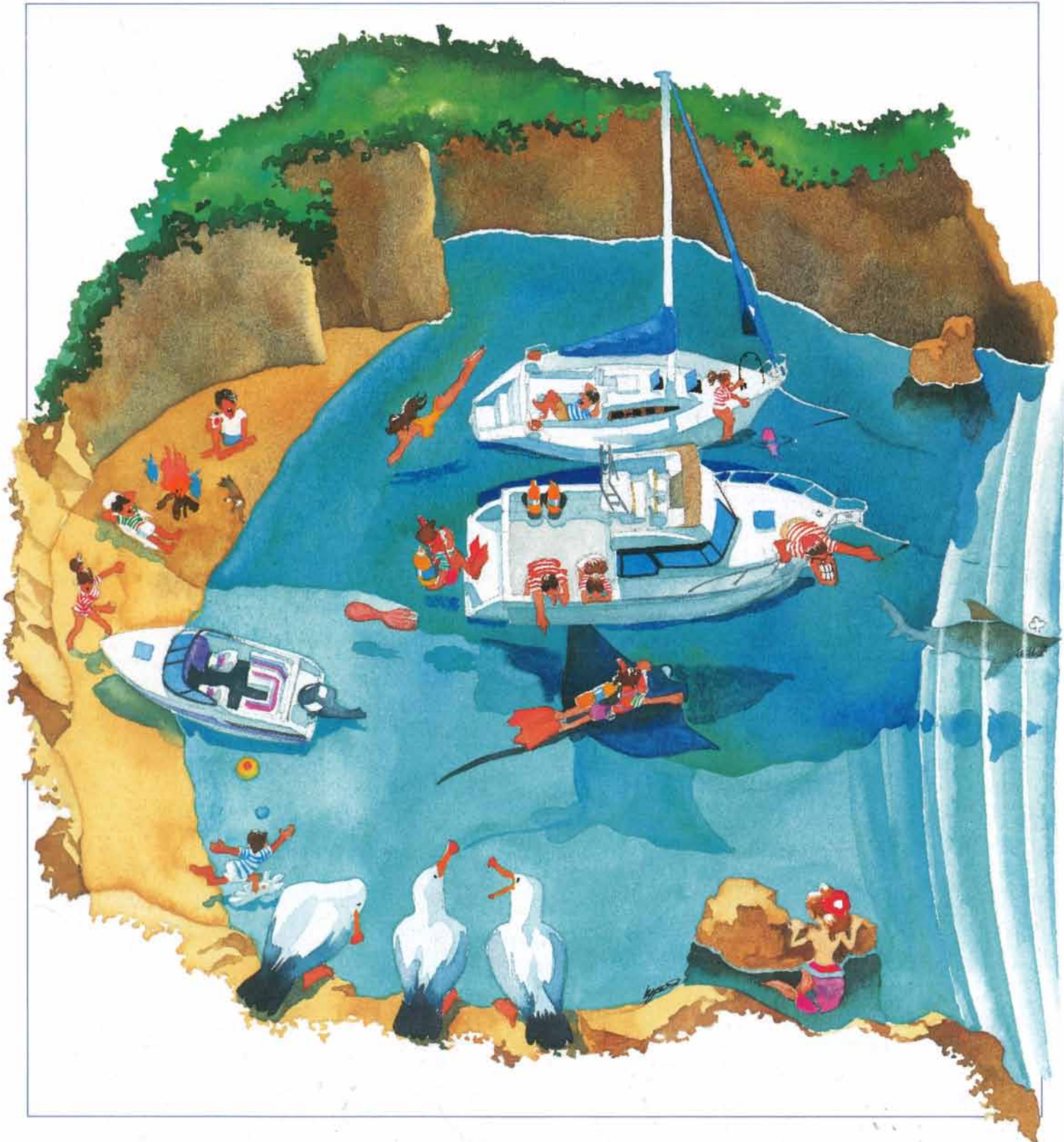


Bimonthly Issued by Yamaha

# Chantey

1990 No. 48

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS



# In the spirit of fun

Yamaha Motor Company, Arai Factory (Yamaha Water Vehicles)

# Con el espíritu de regocijo

Yamaha Motor Company, Planta Arai (Motos de Agua de Yamaha)



On the seas, rivers and lakes of the world, Yamaha marine products are at work and at play with people everywhere. And the reputation of these products is made even higher by the sales and service efforts of the dealers and importers of each country. But have you ever wondered under what circumstances and by what kind of people these products are created?



An overall view of the Arai Factory with its 48.628m<sup>2</sup> of grounds and 21,913m<sup>2</sup> of floor space.

La vista completa de la planta Arai en un terreno de 48.628m<sup>2</sup> y de 21.913m<sup>2</sup> de espacio ocupado.

In this corner we visit the factories to let you hear the voices of the people involved in the development and manufacture of Yamaha products. For this issue we paid a visit to the Arai Factory, which serves as the production base for Water Vehicles in Japan.

Yamaha Motor's Arai Factory is situated on the shores of Hamana-ko of Shizuoka Prefecture in central Japan. In addition to Water Vehicles, this factory is also used for the production of FRP swimming pools. On the same factory grounds are located the head offices of YMC's Marine Division, which house the product planning, design, testing, overseas projects and domestic business sections. A recent addition to the facilities here is the factory where the America's Cup challenge boat "Nippon" is being built.

## Expecting market expansion

The first person we talked to at the Arai Factory was one of the original members of the first Yamaha Water Vehicle hull construc-

Los equipos acuáticos de Yamaha se encuentran en estrecho vínculo con los usuarios en los mares, ríos y lagos del mundo, tanto en las actividades económicas como recreativas, adquiriendo una reputación cada vez mayor gracias a los esfuerzos de venta y de servicio de los distribuidores e importadores de los diferentes países. Sin embargo... ¿alguna vez se ha imaginado usted bajo qué circunstancias y por quiénes fueron fabricados estos productos?

En este artículo visitaremos las diferentes fábricas para hacerle llegar las voces del personal envuelto en el desarrollo y fabricación de los productos Yamaha. Para este número, hemos efectuado una visita a la Planta Arai, que es la base de la producción de las Motos de Agua en Japón.

La Planta Arai de Yamaha Motor se localiza a la orilla del la-

go Hamana-ko de la prefectura Shizuoka en la región central de Japón. Además de las Motos Acuáticas, esta planta se utiliza para la producción de las piscinas FRP. En la misma localidad se ubica asimismo la oficina principal de la División de Equipos Marítimos de YMC, con las secciones de planificación de productos, diseño, ensayo, proyectos en el extranjero y comercio nacional. Recientemente se agregó a estas facilidades la base de producción de la embarcación "Nippon" que participó en la Copa Americana.

## Con expectativas en la expansión del mercado

La primera persona a quien hemos entrevistado en la planta es un



The new model "Super Jet".

El nuevo Super Jet.



The assembly line for hulls and decks. La línea de ensamblaje de cascos y plataformas.

tion and design team, and presently design leader, Mr. Satoshi Tani. Let us hear what he has to say from the standpoint of designer. "When creating a new category of products, there is no tradition or social awareness regarding its use. So, instructing the user in proper riding becomes particularly important. We have confidence in the product quality of the Yamaha Water Vehicles, and if those of you involved in follow-up activities in the marketplace preform this important task for us, these vehicles are sure to develop into a large, active market. And, since people are sure to continue finding new ways to use and enjoy their Water Vehicles, if you can, in turn, send that kind of information back to us it may contribute to the creation of apt new variations in future models. This year will see the introduction of a new "Super Jet" model with a spring-

assisted handle pole for one-passenger riding. This model combines a sporty ride with excellent operating stability and is certain to offer yet another stimulus for market growth if its introduction is accompanied by a cohesive program of user education.

#### Putting love into every model

Next, let us hear from Mr. Yoshihiro Gojoh, who supervises production on the assembly line. His career has spanned work on motorcycles, snowmobiles and Golfcars prior to his present job with Water Vehicles.

"The point in assembly work is achieving good teamwork among your staff.

ex miembro del primer equipo de producción y diseño del casco de Motos de Agua de Yamaha, el Sr. Satoshi Tani, quien actualmente asume el cargo de jefe de diseño. Escuchemos el comentario del Sr. Tani que nos habla desde el punto de vista del diseñador.

"Cuando se pretende fabricar productos totalmente nuevos, no se puede contar con una base de conocimientos tradicionales y sociales de los usuarios en el correcto manejo del producto, razón por la que los servicios instructivos cobran gran importancia. Estamos seguros de la calidad de los productos de las Motos de Agua de Yamaha, y si alguno de ustedes está envuelto en las actividades de seguimiento en el mercado, éstas constituirán un trabajo muy importante para nosotros, posibilitando un desarrollo aun mayor de los equipos dentro del gran mercado activo. La gente continuará buscando nuevas formas de uso y diversión con las Motos de Agua, y si usted puede, envíenos cualquier información de este tipo, ya que ésta nos servirá

de referencia en la creación de nuevas variaciones de los modelos futuros. Este año estrenaremos el nuevo Super Jet con barra de timón accionada por muelle para un sólo tripulante. En este equipo se ha combinado el manejo deportivo con una excelente estabilidad de operación. El nuevo Super Jet se convertirá en estimulante para el crecimiento del mercado si en su estreno se implementa paralelamente un programa instructivo para los usuarios en el correcto pilotaje de éste.

#### Especial afecto por cada modelo

Ahora, escuchemos al Sr. Yoshihiro Gojoh, quien supervisa la producción en la línea de ensamblaje. Antes de trabajar con las Motos de Agua, el Sr. Gojoh se dedicaba a la producción de motocicletas, trineos motorizados de bandas de caucho con gorras de acero y carritos de golf. Nos dice; "la clave del trabajo de ensamblaje es mante-



*Mr. Gojoh (center) who supervises work on the assembly line.*

*El Sr. Gojoh (en el medio) quien supervisa el trabajo en la línea de ensamblaje.*



*Mr. Yoshida (left) watches a performance test in the pool facility.*

*El Sr. Yoshida (a la izquierda) observando la prueba de rendimiento en la piscina.*



*Mr. Tani (right) in a design meeting with project leader, Mr. Kobayashi.*

*El Sr. Tani (a la derecha) en una reunión referente al diseño con el jefe de proyecto, Sr. Kobayashi.*



Each person on the line should be his own quality control monitor by gaining a thorough knowledge of the product and a consciousness of the entire assembly process and then performing his own part in it with diligence. Since the Water Vehicle is in large part an FRP product we give particular attention to the way its bolts and screws are fastened. Everyone on our line has a particular fondness for Water Vehicles and the work of assembling them. I am sure that their devotion to their work will somehow communicate itself to those of you who work and play with the vehicles they build!"

### Inspecting every single unit

Finally, we talked to the man who could be called the watchdog

of the Arai Factory, Mr. Toshiroh Yoshida of quality control.

"Yamaha is widely known for its strict quality control standards, be it for Water Vehicles or any of its diverse products. Numerous checks are made at all stages of the manufacturing process, from parts inspections to inspection of the finished products. Exterior inspections and functional tests are made on every single finished unit to avoid delivery of any imperfect products. But we don't wait for the final inspection to catch any faults that might exist. We are watching the quality at every stage of the manufacturing process. And, as we go about our work, we are always thinking about the kind of high quality that all of you who sell and use our products expect from the Yamaha name!"

ner una armonía en el trabajo en equipo entre el personal. Cada quien debería ser su propio monitor de control de calidad en la línea, en base a los conocimientos cabales de los productos y del proceso entero de ensamblaje, y cumplir con su deber con mucha diligencia. Puesto que las Motos de Agua constituyen una gran parte de los productos FRP, nosotros atribuimos una especial atención al ajuste de pernos y tornillos. Cada operador en nuestra línea siente especial afecto por las Motos de Agua que fabrica. Estoy seguro de que esa devoción de quien trabaja en la producción será transmitida en alguna forma a los usuarios que utilizan estos productos en su labor o en las actividades recreacionales.

### Inspección de cada unidad

Finalmente, hemos entrevistado a un personaje a quien se le conoce

como el vigilante de la fábrica. Se trata del Sr. Toshiroh Yoshida del control de calidad.

"Yamaha es mundialmente conocido por tener normas muy estrictas para el control de calidad. Se efectúan numerosas revisiones en todas las fases de la producción, desde la inspección de componentes hasta de los productos terminados. Las inspecciones del exterior y pruebas de funcionamiento se efectúan para cada unidad terminada con el fin de evitar el despacho de productos defectuosos. Sin embargo, nosotros no esperamos hasta la inspección final para detectar los defectos, ya que comprobamos la calidad en cada fase de producción. Nos preocupamos siempre en fabricar nuestros productos con esa calidad que esperan nuestros vendedores y usuarios de la marca Yamaha."



# MARINE MARKET AROUND the WORLD

PART 7

NEW ZEALAND

This page is composed from the answers to questionnaires the Chantey editorial room has sent at random to importers and dealers around the world.

## EL MERCADO INTERNACIONAL de EQUIPOS MARITIMOS

VII PARTE

NUEVA ZELANDIA

Esta página está compuesta por las respuestas a los cuestionarios que la editorial de Chantey envió a los importadores y distribuidores de los diferentes puntos del mundo.

**From Mr. Gerg P. Fenwick  
General Manager of Marine Division,  
Moller Yamaha Limited.**

**Q** Will you tell us the beginning of your marine business with Yamaha?

**A** Our company was established in 1976 and our Marine Division was begun when we introduced Yamaha outboards, in 1982, and has since grown to include stern drives, Water Vehicles and related parts.

**Q** How many branch offices and total employees do you have?

**A** From our one office and warehouse facility in Auckland we supply a selected network of 40 Yamaha Marine dealerships around New Zealand.

**Q** Do all these branch shops handle Yamaha products?

**A** All 40 dealerships handle Yamaha outboards, 20 of them handle stern drives and 12 handle Water Vehicles as well.

**Q** What are the background and characteristics of your market area?

**A** Due to the geographical nature of New Zealand, most of our 3.2 million population have relatively easy access to either lake or sea water areas and, therefore, marine sports, be it sailing or powerboating, are very popular. In addition to the pleasure market we also have a rather strong commercial market.

**Q** Then, naturally, your best selling models are for pleasure use, aren't they?

**A** Yes, pleasure-use 2hp, 8hp, 15hp and 90hp sell best while sales of the V4 115hp and 140hp and the V6s have always been very strong. In 1989, the average selling horsepower was 35.36.

**Q** How are these products used?

**A** These outboards are used primarily for pleasure use, watersports or family boating, in combination with locally produced aluminum or FRP boats.

**Q** What promotional activities are you engaged in, if any?

**A** Great efforts are put into promotions at both the dealer and retail level. In our dealer network there are incentive programmes and we place emphasis on sales in high-visibility fields like rescue craft, surf rescue, Harbour Board and yacht club patrol craft, etc. We are also proud of our national advertising and promotional programmes.

**Q** What products do you think might be future best sellers?

**A** Because of the nature of boating in our country, we believe outboards will remain our best sellers, Yamaha outboards are the market leaders due to their reputation for quality and technical

advancement.

**Q** What is your most important policy when you sell Yamaha marine products?

**A** Through our network of trained Yamaha Marine Dealers we promote the performance, after-service and resale value of Yamaha products. Yamaha is viewed as the ultimate brand, so our service to the dealers and their's to the customers must also be the best available.

**Q** What are the recent user trends in your market?

**A** One big trend is the rise in popularity of coastal sport fishing in well-equipped craft powered by outboards or stern drives. Water Vehicle popularity is also growing.

**Q** What hobbies, besides marine sports, are popular in your area?

**A** The only sport that surpasses watersports in popularity in New Zealand is rugby.

**Q** Will you give us a short message for your fellow Yamaha Marine Dealers around the world?

**A** We in New Zealand feel extremely proud to be associated with Yamaha Marine products, which are the best in the world. It is up to us all as individuals to ensure our own performance within the family of distributors and dealers is of sufficient level to compliment the high standards set by Yamaha. If we can all achieve this the result must mean success. We are fortunate here to have a network of committed and professional Yamaha Marine Dealers, and the strength of these dealers will always determine the success of Yamaha in our country.

**El Sr. Gerg P. Fenwick Gerente  
General de la División de Equipos  
Marítimos, Moller Yamaha Limited.**

**P** **regunta:** ¿Podría usted decirnos cuándo comenzó a trabajar con Yamaha?

**R** **respuesta:** Nuestra compañía fue fundada en el año 1976, y en 1986 se creó la División de Equipos Marítimos con la introducción de los fuerabordas Yamaha. Esta ha venido creciendo hasta la fecha y ahora se incluyen dentro de los productos que manejamos las embarcaciones de propulsor de popa y Motos de Agua Yamaha con sus respectivas partes.

**P** ¿Cuántas sucursales tiene su compañía y cuántos empleados trabajan?

**R** Contando desde nuestra oficina hasta el depósito, hemos establecido una red constituida por 40 distribuidores de distintos puntos de Nueva Zelanda.

**P** ¿Todos ellos manejan los productos de Yamaha?

**R** Todos manejan los fuerabordas, 20 de ellos comercializan también los botes de propulsor de popa y 12, Motos de Agua Yamaha.

**P** ¿Cuáles son las características y las circunstancias en su mercado?

**R** Debido a las condiciones geográficas de Nueva Zelanda, la mayor parte de la población, que es de 3,2 millones, tiene fácil acceso tanto al lago como a las playas. A ello se debe la popularidad de los deportes acuáticos como la vela, motorbote y otros. Además del recreacional, tenemos también un gran mercado comercial.

**P** Entonces, naturalmente, los modelos que se venden mayormente son aquellos de uso recreativo, ¿verdad?

**R** Sí, los botes recreativos de 2hp, 8hp, 15hp y 90hp son los modelos que se venden más; mientras tanto, la venta el V4 115hp, del 140hp y del V6s ha sido siempre buena. En 1989, el promedio de fuerza de caballo vendido fue de 35.36.

**P** ¿Qué utilidad se les da a estos modelos?

**R** Los fuerabordas se utilizan principalmente para las actividades recreacionales, deportes o navegación en familia, en combinación con las embarcaciones nacionales de aluminio o FRP.

**P** ¿Qué tipo de acciones promocionales ha realizado?

**R** Hemos puesto gran esfuerzo en promocionar tanto las actividades de los distribuidores como las de almacenes al por menor. Existen diversos programas de incentivo para distribuidores y, al mismo tiempo, trabajamos con ímpetu en el sector de equipos de alta visibilidad como barcos de salvamentos, rescate de surf, Junta de Obras de Puerto y patrullero de club de regatas, entre otros. Asimismo estamos muy orgullosos de las propagandas nacionales y programas promocionales que realizamos.

**P** ¿Qué producto cree usted que se venderá mayormente en el futuro?

**R** Tomando en cuenta las condiciones de navegación en nuestro país, creemos que los fuerabordas seguirán siendo el bestseller. Actualmente los fuerabordas de Yamaha van en el primer lugar en el mercado gracias a la reputación de su calidad y avance tecnológico.

**P** ¿Cuál es su principal filosofía para la venta de los productos de Yamaha?

**R** Mediante nuestra red de distribuidores bien entrenados de Yamaha, promocionamos el alto rendimiento, buen servicio postventa y el valor de reventa de los productos de Yamaha. Se considera que Yamaha es una marca única y, por lo tanto, nuestro servicio a los distribuidores y, a su vez, de ellos a los clientes deben ser lo mejor posible.

**P** ¿Cuál es la reciente tendencia de los usuarios en su mercado?

**R** Una de las tendencias más destacadas es el incremento de la popularidad de la pesca deportiva en las costas realizadas en embarcaciones equipadas de fuerabordas o de propulsor de popa. Asimismo, el número de los deportistas que practican con las Motos de Agua está en aumento.

**P** Aparte de los marinos, ¿qué tipo de deportes es popular en su país?

**R** El único deporte que se puede comparar con la popularidad de los deportes marinos es el rugby.

**P** ¿Podría usted darnos un breve mensaje para sus colegas de Yamaha que se encuentran en distintos puntos del mundo?

**R** Nosotros en Nueva Zelanda, estamos muy orgullosos de trabajar con los equipos marítimos de Yamaha que son los mejores en el mercado mundial. Dentro del grupo de distribuidores y concesionarios, cada uno de nosotros debemos poner de nuestra parte para mantener la alta calidad de los productos Yamaha. Si lográramos este propósito, nuestro negocio sería un éxito. Pensamos que somos afortunados de poder contar con una red de distribuidores de Yamaha muy comprometidos y profesionales, y de sus esfuerzos dependerá el éxito de Yamaha en nuestro país. Verificar el peso específico.



# Contributing to the development of coastal fish

As an important part of its marine division business promotion, Yamaha Motor is working to further the development of coastal fisheries by supplying both its products and technology to countries all over the world.

## Contribución al desarrollo de la pesca costera en

Como una de las principales actividades promocionales de la división de equipos marítimos, Yamaha ha venido concentrando sus esfuerzos en el desarrollo de la pesca costera ofreciendo sus productos y tecnología a diversos países a lo largo del mundo.

**PART 7**

**Expanding coastal fishery in the P.D.R.Y.**

**7 PARTE**

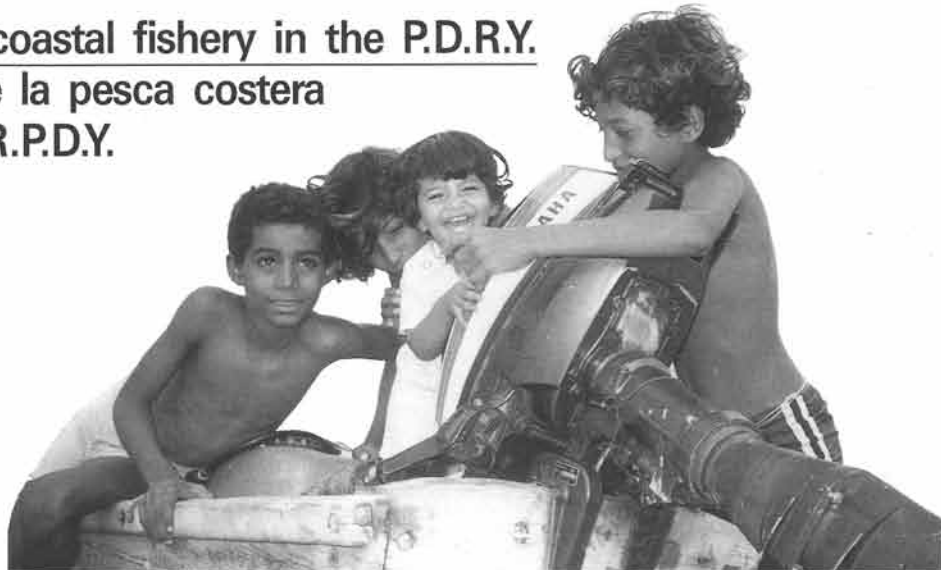
**Progreso de la pesca costera en Yemen R.P.D.Y.**

### Responding to the call for greater efficiency and mechanization

It was in January, 1977 that Yamaha launched its Overseas Project Division to handle its efforts for coastal fisheries development overseas. Formed under the leadership of Yamaha's present President, Mr. Eguchi, this new division set about the work of contacting the ministries or authorities responsible for fisheries in each nation to assess them of the know-how that Yamaha had to offer in the fishery industry and begin work on actual projects.

Two of the first projects in coastal fishery development were one in Senegal and the one we will present here, in People's Democratic Republic of Yemen. In April of 1978, on the introduction of the P.D.R.Y.'s Ministry of Fish Wealth, Yamaha began to work with an organization called The Coastal Fishing Corporation concerning the country's purse seine fisheries.

Addressing the problems of fishing efficiency and mechanization of operations, Yamaha introduced two fishing boats, the "DX-199" and "DT-100", along with the latest fishing technology from Japan. With these two boats, YMC dispatched a technical work team to the P.D.R.Y. in April of 1978 including a boat captain, a marine engineer and a



coordinator. Their first job was to instruct fishery operators in the use of the new boats. Next, the boats were launched and instruction in the coordinated techniques of net casting, the encircling operation, adjusting the hang of the net, hauling in the catch, etc., was begun. After three months of training, the skiff boat and mother boat operators had completely mastered the operating techniques and were making outstanding catches with the two new boats.

### An aggressive policy brings good results

In 1984, Yamaha further supplied two 30-ton "DT-149" trawlers. At this time also, a captain from the Nichiro Corp., a fishing net specialist from Taito Seiko and a Yamaha coordinator accompanied the boats to give instruction in their operation. Within three months the operators in the P.D.R.Y. had mastered the trawling process and were ready to go out to sea. Later, taking into account

unique local conditions of fishery resources, etc., these boats were modified locally with technical advice from Yamaha to make them even more effective as net-fishery boats.

Then again, in 1988, for the purpose of further improving purse seine fishery, Yamaha introduced its latest purse seine fishing model, the "DX-150". Outfitted with the latest equipment, such as sonar, radar, a fish finder, hydraulically operated purse winches, purse davits, capstan, power blocks, etc. this boat contributed to the modernization of the coastal fishery industry.

The spread of Yamaha products in the P.D.R.Y. is by no means limited to fishing boats. Outboard motors were also introduced about the same time, and since then technical instructors have been dispatched on a regular basis to train the country's mechanics in cooperation with the importer.

Up until now, 5,000 outboard units have been shipped to the P.D.R.Y.

With the steady growth of coastal fishery



*DX-199 in the P.D.R.Y.  
Un DX-199 en la R.P.D.Y.*



# eries the world over

# todo el mundo.

*In 1988, the DX-150 was delivered as a purse seiner to the PDRI.  
En 1988 se entregó un DX-150 a la República Popular Democrática de Yemen para actividades pesqueras.*



bases like Aden, fishery authorities have become more aggressive about the pursuit of modernization in the industry. In the case of the P.D.R.Y., it seems that this policy of aggressively researching the strong points of the advanced fishing nations and adapting that technology to fit regional conditions, has led to the current development in coastal fisheries.

### Respondiendo a las exigencias de mayor eficiencia y mecanización.

Fue en enero de 1977 cuando Yamaha creó la División de Proyectos Extranjeros con el fin de dirigir sus labores para el desarrollo de la pesca costera en diferentes puntos del mundo. Bajo la dirección del actual presidente de Yamaha, Sr. Eguchi, esta nueva división comenzó su primera labor contactando con los ministerios y autoridades de la industria pesquera de cada nación, proponiendo ofrecerles los conocimientos técnicos que Yamaha tenía en pro de la industria marina, e iniciar el trabajo en diferentes proyectos, que hoy en día están dando frutos.

Los dos primeros proyectos lanzados fueron el que se puso en marcha en Senegal y el otro en República Popular Democrática de Yemen, del que hablaremos en el presente artículo. En abril de 1978, Yamaha empezó a trabajar con una organización que fue recomendada por el Ministerio de Recursos Pesqueros de Yemen del Sur, la Corporación de Pesca Costera, en un proyecto relacionado con la pesca por red circundante. Con el fin

de racionalizar y mecanizar la operación pesquera, Yamaha introdujo dos embarcaciones, la DX-299 y la DT-100, ambas fabricadas con la última tecnología de Japón. Junto a estos productos, fue enviado al país un equipo constituido por un capitán de navegación, un ingeniero marítimo y un coordinador de Yamaha, con el propósito de entrenar a los pescadores de la localidad en el uso y manejo de estas nuevas embarcaciones. El siguiente paso fue el de entrenarlos en las técnicas integrales de lanzamiento de red, operación de cerco, ajuste de la red, arrastre, etc. mediante prácticas llevadas a cabo en las costas. Al cabo de tres meses, los operadores tanto del esquife como de la embarcación madre dominaron completamente los conocimientos y técnicas de operación, mediante los cuales han alcanzado excelentes resultados en la pesca costera de dicho país.

### Una política estratégica trae buenos resultados

En 1984, asimismo, dos embarcaciones para pesca con anzuelos remolcados DT-149 de treinta toneladas fueron suministradas por Yamaha, y esta vez, un capitán de la compañía Nichiro Co., especialista en pesca desde Taito hasta Seiko y un coordinador de Yamaha fueron quienes acompañaron las embarcaciones con el fin de dar instrucciones para las operaciones. Después de tres meses, los operadores de R.P.D.Y. dominaron el proceso de pesca por cacea, y se encontraban bien preparados para realizar estas labores en

el mar. Posteriormente, estas embarcaciones fueron modificadas de acuerdo a las necesidades y condiciones locales de la pesca, con la ayuda técnica de Yamaha para elevar la eficiencia del trabajo.

Todavía más, en 1988 Yamaha introdujo otro buque pesquero por red circundante de último modelo con el fin de mejorar aún más el rendimiento en esta industria. Equipados de aparejos más modernos tales como el torno y pescante de chiquero hidráulicos, cabrestante hidráulico, bloques hidráulicos, sonar, radar, encontrador de peces, etc. esta embarcación constituyó un paso gigantesco en la modernización de la industria pesquera de ese país.

La difusión de los productos de Yamaha en R.P.D.Y. no se limita sólo a botes pesqueros, sino que también fueron introducidos simultáneamente los motores fuerabordas. Paralelamente, se llevaba a cabo el servicio de entrenamiento de los mecánicos en colaboración con el importador del país. Hasta la fecha, 5.000 unidades de fuerabordas fueron embarcadas para R.P.D.Y.

Con el constante crecimiento de las bases de pesca costera como Aden, las autoridades de la industria pesquera han concentrado sus esfuerzos en impulsar aun más la modernización en este sector. En el caso de R.P.D.Y., parece haber obtenido grandes logros en la pesca costera, a través de la búsqueda estratégica de avances tecnológicos alcanzados en los países desarrollados en el sector pesquero, para luego adaptarlos a las condiciones regionales.

# Battery **PART 4 - BATTERY INSPECTION**

## Cuarta parte - Verificación de la batería

### Electrolyte level inspection

Keep the electrolyte level correct at all times.

1. If the level is too low, pole plates and separators are exposed to the air. This results in pole plate sulfuration and separator deterioration.
2. If the level is too high, factors like vibration during riding or gas generation during charging can cause the electrolyte fluid to overflow at the filling hole, this overflow then causes terminal corrosion by self-discharge.

\* If the level is found to be too low, distilled water must be added until the prescribed level is reached.

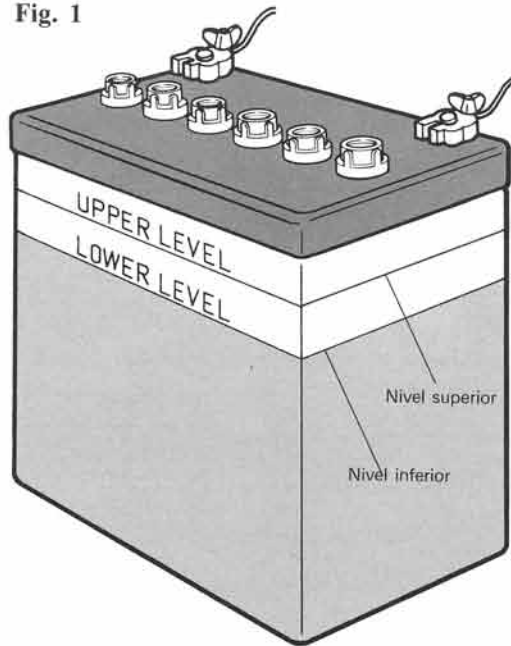
### Completely pure distilled water

Completely pure distilled water must be used. Any impurities can cause self-discharge or shorten the life of a battery.

### Specific gravity inspection

The specific gravity reflects the state of a battery very accurately. Inspect it periodically and make sure that it is kept between 1.250 and 1.280 (20°C) when the battery is fully charged. If it is found to be lower than 1.200, the battery must be charged.

Fig. 1



### Verificación del nivel de electrólito

Manténgalo siempre en el nivel correcto.

1. Cuando el nivel del electrólito es demasiado bajo, las placas polares y los separadores quedan expuestos al aire, sulfurizándose las primeras y deteriorándose los segundos.
2. Cuando dicho nivel es demasiado alto, podría ocasionar el levantamiento del electrólito debido a los impactos producidos por la irregularidad de las autopistas durante el recorrido, o por la generación de gas durante la carga, produciendo una descarga espontánea y corrosión de la terminal.

\* Cuando vea que el nivel es demasiado bajo, agregue agua destilada hasta el nivel prescrito.

Debe usarse agua destilada completamente pura, ya que cualquier impureza podría causar una descarga espontánea o perjudicar la durabilidad de la batería.



### Verificación del peso específico

El peso específico es un parámetro exacto que indica el estado de la batería. Verifíquelo regularmente y asegúrese de que se mantenga entre 1.250 y 1.280 (20 °C) cuando la batería esté plenamente cargada. Cuando el nivel es inferior a 1.200, vuelva a cargar la batería.

Fig. 2 Interrelation between discharge and specific gravity  
Correlación entre la descarga y el peso específico

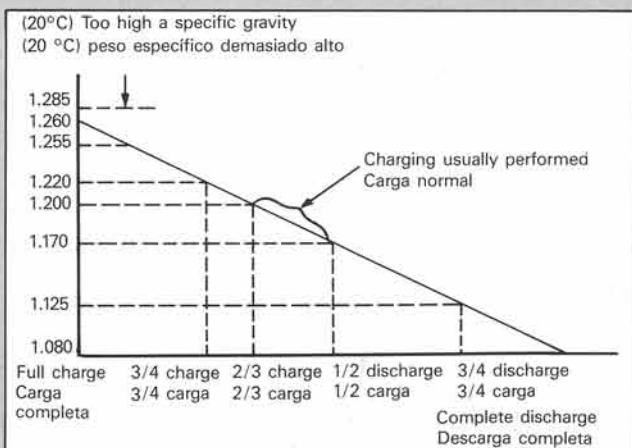
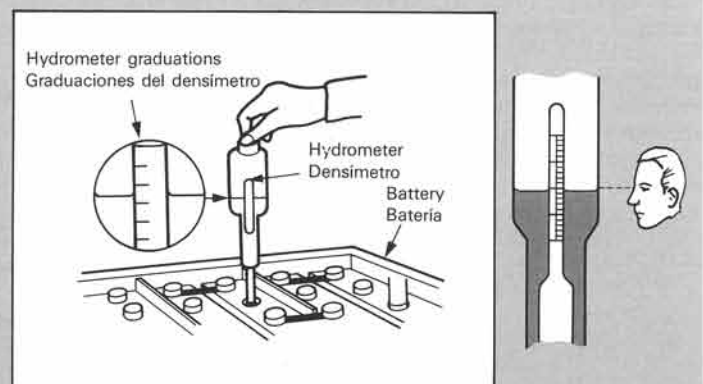


Fig. 3 Checking the specific gravity  
Verificar el peso específico.





# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades



## Proper riding seminar for Water Vehicle rental agents

### GREECE

Late in 1989, Greek Yamaha distributor Eliopoulos gave a proper riding seminar for Water Vehicle rental agents.

The seminar attracted a great number of rental agents from rental business centers such as Corfu Island, Halkidiki and Phodos Island.

The seminar consisted of two different parts:

1. Proper riding instruction including how to take a correct course from the beach to the offshore riding area, and how to instruct users in correct vehicle operation, and
2. Technical instruction including maintenance methods.

In Greece, Water Vehicles are sold mostly to rental agents and sales are steadily increasing. This kind of seminar is considered very important to make sure that every user will operate his Vehicle correctly. Similar seminars are being planned for the future as well.

## Seminario para el correcto manejo de las Motos de Agua para las agencias de alquiler.

### GRECIA

A finales de 1989, el distribuidor de Yamaha en Grecia, Eliopoulos dio un seminario sobre el correcto manejo de las Motos de Agua dirigido a los agentes de alquiler de éstas.

Un gran número de participantes acudieron al seminario desde los diferentes puntos donde se desarrolla el negocio de alquiler de Motos de Agua, tales como la Isla de Corfu, Halkidiki y la Isla de Phodos.

El seminario consistió en las dos partes siguientes:

1. Instrucción en el correcto manejo, incluyendo la de cómo elegir un curso adecuado desde la playa hasta el area de manejo en las costas, y cómo enseñar a los usuarios la adecuada operación de los vehículos; e
2. Instrucción técnica incluyendo los métodos de mantenimiento.

En Grecia, la mayor parte de la venta de las Motos de Agua se dirige a las agencias de alquiler de éstas, cuya cifra ha venido incrementándose regularmente.

Este tipo de seminario es considerado muy importante para asegurar que todos y cada uno de los usuarios puedan manejarlas



## Chantey Lady

Señorita Chantey

### Miss Penny Enasio Asco Motors, Fiji Srta. Penny Enasio Asco Motors, Fiji

Hello, My name is Penny and I am personal secretary to Mr. Bryan Welch, Divisional Manager of Yamaha's Fiji Distributor, Asco Motors.

I have been with the company for 13 years and, in addition to my secretarial duties, I have other responsibilities such as receiving local and overseas visitors to the company. I enjoy my work and am always seeking to increase my knowledge about the business world by participating in training seminars whenever they are available.

¡Hola! Mi nombre es Penny y soy la secretaria del Sr. Bryan Welch, Gerente de División del distribuidor de Yamaha en Fiji, Asco Motors.

Llevo trece años trabajando en la compañía y no sólo me ocupo en mis deberes como secretaria, sino además me responsabilizo en recibir visitas del país y del extranjero a nuestra compañía. Estoy contenta con mi trabajo y trato siempre de enriquecer mis conocimientos del mundo de los negocios participando, en la medida de lo posible, en

My hobbies include tennis, swimming, cooking and meeting new people. I guess I would describe myself as an independent type of person.

I am happy to say that with the return of a strong economy in Fiji, Yamaha outboards are selling well to both fishermen and pleasure craft owners, and at Asco Motors we are proud of our position as market leader. We hope to keep this position through aggressive marketing activities.

My message to fellow Yamaha people around

diferentes seminarios y cursos.

Mi afición es jugar al tenis, nadar, cocinar y además me gusta conocer gente. Yo me describiría a mí misma como una persona independiente.

Me alegra decir que con el mejoramiento de la economía en Fiji, ha aumentado la venta de los fuerabordas Yamaha tanto para las embarcaciones pesqueras como recreativas, y en Asco Motors estamos orgullosos de ocupar el primer lugar en el mercado. Esperamos estar siempre en esta posición a través de



FIJI

the world, is to say that we in Fiji feel fortunate to be the representatives of the reliable and proven range of Yamaha products, and we're sure you feel the same way, too. I'm certain you also share our desire to make 1990 our best business year yet. A happy and prosperous year to you all.

nuestras estratégicas actividades de marketing.

Mi mensaje para todos mis colegas del grupo Yamaha, es que nosotros estamos muy contentos de ser representantes de los productos de Yamaha, tan confiables y de calidad comprobada, y tenemos la certeza de que ustedes también lo están. Estoy segura de que todos comparten el mismo deseo de hacer de 1990 el mejor año en nuestros negocios. Les deseamos un feliz y próspero año para todos.

# NEWS ROUND-UP

## Recolección de novedades

correctamente.

Está previsto seguir abriendo seminarios de este tipo en el futuro.

### Superior to any other similar engines

#### QATAR

Mr. Jabor Salem Mulfi Al Suhaidi, a 27 year-old degree student at Qatar University recently purchased Yamaha marine diesel ME650. He is very much satisfied with the engine and cites the ME650 as the best of its kind for the following reasons:

"Yamaha engine's durability and reliability are superior to those of any other similar products. In addition, anyone can operate one very easily, and fuel economy is also excellent!"



### Superior a otros motores semejantes

#### KATAR

El Sr. Jabor Salem Mulfi Al Suhaidi, un estudiante de postgrado de la Universidad de Katar de 27 años, adquirió recientemente un diesel marítimo Yamaha ME650, del cual está completamente satisfecho, tanto que lo menciona como el mejor entre todos los motores de este tipo por las siguientes razones: "La durabilidad y la confiabilidad de los diesel marítimos Yamaha son superiores a cualquier otro motor de la misma clase. Además, es de fácil operación y con excelente rendimiento de combustible".

### Best for both commercial and pleasure uses : United Arab Emirates

#### DUBAI

The 5th Wooden Boat Race in Dubai drew entries by 90 boats, 29 of which were equipped with Yamaha outboards. Mr. T. Kato from the Marine Sales Division of Yamaha Motor presented a 75hp Yamaha outboard motor to Mr. Khalifa Mohammad Al-Tayer who finished second in the race in a Yamaha-powered boat. Also present were Mr. Rizwan Ahmed, Assistant Manager of UAE distributor Yousuf Habib Al-Yousuf, and Mr. Saeed Mohammad, the co-driver. More than one of the participants were heard

to say - "Yamaha outboards are the best for both commercial and pleasure uses." The event was a big success and Yamaha made a special contribution to the very enjoyable day for all.

### El mejor motor tanto en el uso comercial como recreativo Emiratos Arabes Unidos

#### DUBAI

La V Regata de Embarcaciones de Madera contó con la participación de 90 botes, de los cuales 29 estaban equipadas con fuerabordas Yamaha. El Sr. Kato de la División de Venta de Equipos Marítimos de Yamaha Motor premió con un motor fueraborda de 75 hp al Sr. Khalifa Mohammad Al-Tyer, ubicado en el segundo lugar en la regata al competir con



un equipo de Yamaha. Asimismo, los señores Rizwan Ahmed, el asistente del gerente del distribuidor UAE, Yousuf Habib Al-Yousuf y Saeed Mohammad, el copiloto, recibieron el mismo premio. Más de uno de los participantes decían que los fuerabordas de Yamaha eran los mejores tanto para el uso comercial como recreativo.

El evento tuvo grandes éxitos, al que Yamaha contribuyó de manera especial para que éste fuera un día alegre y divertido.

## We Love Yamaha

## Amamos Yamaha

### Mr. Marco Laneve

General Manager, Marine Division of Belgarda S.p.A.

### Sr. Marco Laneve

Gerente General, División Marítima de Belgarda S.p.à,

Italy Italia



The Italian outboard motor market in the last five years suffered a sharp downturn. As a matter of fact, sales dropped from 50,000 units in 1983 to 37,000 units in 1988. The decline fortunately stopped in 1989 and for the next several years we foresee a noticeable increase. As far as Yamaha outboards are concerned, the market share has increased steadily. In fact our market share in Italy in 1984 was 3% compared to 17% in 1989.

This increase is due to the growth of the Yamaha dealer network as some competitive dealers changed to Yamaha, creating, in this way, the new trend. We, in Belgarda, are confident we can further penetrate our market,

thanks to the high technology and dependability of the Yamaha product. These are the qualities that have always kept Yamaha ahead of the competition.

In other words, as long as Yamaha continues to improve its quality our success will surely continue.

The best message to fellow Yamaha people in other countries is: Trust Yamaha! You will surely succeed.

Yamaha has demonstrated over the years its intention to be number one in the world, and all Yamaha's efforts are concentrated on building products which embody state-of-the-art technology.

El mercado italiano de motores fuerabordas sufrió un receso económico en los últimos cinco años; la venta se redujo desde 50.000 unidades en 1983 hasta 37.000 unidades en 1988.

Afortunadamente, este declive se detuvo en 1989 y en los próximos años se espera alcanzar un notable crecimiento.

Dentro de esta difícil situación, los fuerabordas de Yamaha han venido incrementando constantemente su participación dentro del mercado italiano. En 1984 los fuerabordas de Yamaha ocupaban el 3% del mercado, y ahora en 1989 dicho porcentaje creció hasta el 17%.

Esta mejora se debe al crecimiento de la red

de distribuidores al unirse al grupo Yamaha. Nosotros, en Belgarda, estamos seguros de poder penetrar aún más en el mercado, respaldados por la alta tecnología y la seguridad de funcionamiento que caracterizan a los productos de Yamaha.

Estas son las cualidades que siempre mantienen a Yamaha a la cabeza de la competencia.

En otras palabras, el continuo mejoramiento de los productos Yamaha asegura nuestro éxito.

Yamaha ha demostrado a través de los años su intención de ser el primero en el mundo, concentrando su esfuerzo en fabricar productos con la última tecnología.



## Wonderful day of trout fishing

### NEW ZEALAND

The 1st of October of each year is regarded as a special day in the Rotorua Lakes District. This is the day when the lakes are opened for the trout fishing season. In the '89 event, Ms. Debbie Stewart, who works as the assistant manager of the Ngongotaha Trout Hatchery at Rotorua, was given a photographic assignment to pursue and record the subject - "The people, the fish and the boats". This project was primarily designed to show the variety of people enjoying a day of trout fishing.



## Un maravilloso día de pesca de truchas

### NUEVA ZELANDIA

El 1º de octubre es considerado un día especial en el Distrito de los Lagos Rotorua todos los años, porque en ese día finaliza la veda de la trucha en estas zonas. Para el evento del año '89, la Srta. Debbie Stewart, gerente asistente de la Piscifactoría Ngongotaha de Trucha en Rotorua, recibió órdenes de recoger imágenes fotográficas bajo el tema "La gente, el pez y las embarcaciones". Se planteó llevar a término este proyecto con el fin de mostrar diversas imágenes de la gente gozando un día de pesca de truchas.

## Department store show receives good responses

### SINGAPORE

A "Shizuoka Fair '89" was held for 4 days from Oct.26 to 29 of last year at the Yaohan Department Store in Singapore.

This event was designed to commemorate the opening of a local office of Shizuoka, the Prefecture in Japan where the main office of Yamaha Motor is located, with participation of many Shizuoka-based enterprises. Exhibited in this fair were Yamaha Water Vehicles and outboard motors in a display by the Singapore Yamaha distributor, Supratechnic, Pte. Ltd. Yamaha outboards are winning wide acceptance here for their outstanding reliability and fuel efficiency, backed up by conscientious after-sale services. Yamaha Water Vehicles are also growing in popularity among marine sport fans.

The Yamaha display received very good responses from fair visitors.



## La aprobación que recibió la exhibición en un centro comercial.

### SINGAPUR

Durante cuatro días, desde el 26 hasta el 29 de octubre del año pasado, se celebró la Feria de Shizuoka '89 en el Centro Comercial Yaohan de Singapur.

La Feria fue proyectada para conmemorar la inauguración de la oficina local de Shizuoka - prefectura donde se encuentra la oficina principal de Yamaha Motor -, con participación de numerosas empresas con sede en esa prefectura. En dicha oportunidad el distribuidor de Yamaha en Singapur, Supra Technic, Pte. realizó una exhibición de los motores fuerabordas y Motos Acuáticas de Yamaha. Los fuerabordas han logrado ganar la aceptación de los usuarios en este país gracias a su extraordinaria confiabilidad y eficiencia de combustible respaldadas por los conscientes servicios de postventa que ofrece Yamaha, mientras que las Motos Acuáticas han incrementado su popularidad entre los aficionados a los deportes marinos.

La exhibición de Yamaha tuvo muy buena aceptación entre los visitantes.

## Yamaha outboards score racing successes

### TAHITI

Yamaha outboard-powered boats swept top honors in the '89 boat racing season in Tahiti. Yamaha boats, monopolized the victory stand in every category. Tahitian Yamaha distributor, Comptoir Marine, awarded all pilots prizes for their excellent efforts.

Encouraged by these prizes, they are sure to

become even more enthusiastic in the '90 season.

## Results

### Standard class

1. W. Raphaël ..... Yamaha
2. C. Vétéa ..... Yamaha
3. L. René ..... Yamaha

### Modified class

1. V. Marcel ..... Yamaha
2. C. Karyl ..... Yamaha
3. F. Arnaud ..... Yamaha

### Standard enduro class

1. C. Vétéa ..... Yamaha
2. W. Raphaël ..... Yamaha
3. L. René ..... Yamaha

### Modified enduro class

1. V. Marcel ..... Yamaha
2. C. Karyl ..... Yamaha
3. F. Arnaud ..... Yamaha

## Fuerabordas Yamaha marcando éxitos en la regata

### TAHITI

Las embarcaciones con fuerabordas Yamaha acapararon los puestos del estrado de honor en todas las categorías, llevándose así los premios de la temporada de regatas '89 de Tahití sin dejar uno solo a los demás competidores. Como retribución por estos méritos, el distribuidor de Yamaha de ese país, Comptoir Marine ofreció premios a cada uno de los ganadores. Alentados por los obsequios, nuestros competidores seguirán demostrando su entusiasmo aún más fuerte para la temporada '90.

## Resultados

### Clase "estándar"

1. W. Raphaël ..... Yamaha
2. C. Vétéa ..... Yamaha
3. L. René ..... Yamaha

### Clase "modificada"

1. V. Marcel ..... Yamaha
2. C. Karyl ..... Yamaha
3. F. Arnaud ..... Yamaha

### Clase "resistencia estándar"

1. C. Vétéa ..... Yamaha
2. W. Raphael ..... Yamaha
3. L. René ..... Yamaha

### Clase "resistencia modificada"

1. V. Marcel ..... Yamaha
2. C. Karyl ..... Yamaha
3. F. Arnaud ..... Yamaha



Pictured in the middle is Mrs. Aline with a dog in her arms, and Mr. Albert Aline, company president (on her right).

En el medio la Sr. Aline con su perro en brazos, y el Sr. Albert Aline, presidente de la compañía (a su derecha).

## Special Service Tools Sales Campaign

Since their introduction in 1980, the number of special service tools for Yamaha outboards has grown to 217. To make things easier for everyone we have been working to consolidate and standardize these tools. Now we can make a special offer with the following benefits:

### (A) Main Features and Benefits:

- \* Multiplication of tool functions and expansion of adaptability makes possible the reduction of the total number of the items. (Reduced to 126 items, 42% less than the existing tools.)
- \* Reduction of the total number also makes price reduction possible. (About 20 to 30% up to the contents ordered.)
- \* Clarification of the intended functions of the tools.
- \* Service Special Tools and Technical Manual available in a combined publication. (Note: Applicable to '89 models onward.)
- \* User-friendly with increased strength.

### (B) Duration of the campaign:

- \* This special offer is good up to your firm order due at Yamaha before March 31, 1990. After the termination of the campaign, normal spare parts prices will be automatically applied to these and all other special tools.



## Campaña de venta de herramientas especiales

El número de herramientas especiales para los fuerabordas Yamaha ha crecido hasta 217 artículos desde 1980, año en que se fabricó el primer lote. Sin embargo, con el fin de racionalizar y agilizar el trabajo, hemos venido procurando mejorarlas y estandarizarlas. En este número se anuncia la apertura de una oferta especial con las siguientes ventajas:

### (A) Principales características y beneficios:

- \* Se multiplicó la función de cada herramienta mejorándose su adaptabilidad, con lo cual se logró disminuir el número de los artículos. (Se redujo hasta 126, un 42% menos que antes.)
- \* Dicha racionalización de herramientas ha contribuido a reducir también el precio. (Aproximadamente de un 20 a un 30% por cada pedido.)
- \* Conjuntamente se preparó una publicación de las herramientas especiales de servicio y el manual técnico. (Nota: Aplicable a los modelos '88 en adelante.)
- \* Diseñado para conveniencia de los usuarios y con mayor resistencia.

### (B) Duración de la campaña:

- \* Esta oferta especial es válida para los pedidos en firme que se hagan a Yamaha antes del 31 de marzo del año en curso. Una vez concluida la campaña, se volverán automáticamente a aplicar los precios normales a éstas y las demás herramientas.

## Japanese Sea Food à la carte

Plato de mariscos al estilo japonés



### "Boiled crab"

The species of crab found in the oceans of the world are many, and so are the dishes made from their delicious meat. In Japan, each region naturally has its own special recipes, and it is said that even the way people eat crab differs from region to region. This time let us explain the most popular way of preparing crab, as "boiled crab".

Boiled crab involves simply putting the whole crab in boiling water and cooking it until the shell turns bright red. The flavoring in this dish comes from the sauce into which the crab meat is dipped as you eat it. This sauce is prepared by mixing 2 parts soy sauce, 2 parts vinegar and 3 parts of the broth left over from boiling the crab. Some people prefer to eat the crab still hot out of the pot, while others prefer it after it has been cooled. From the standpoint of overall enjoyment of the dish, perhaps, eating it hot out of the pot seems to be the more popular of the two.

In place of the crab-broth sauce described here, simpler ones of just vinegar or salt or lemon or mayonnaise are also possible. Boiled crab is a dish that you can adapt easily to your own tastes.

### Cangrejo cocido

Al igual que las numerosas especies de cangrejos que se encuentran esparcidas en los océanos del mundo, existe una gran variedad de platos preparados con su exquisita carne. En Japón, como es de suponer, cada región tiene sus propias recetas de cangrejo, difiriendo incluso de zona en zona su forma de servirlo.

Esta vez, les presentaremos la receta más popular: "el cangrejo cocido".

Es fácil. Ponga el cangrejo entero en el agua hervida y déjelo hasta que se ponga de color rojo brillante. La fragancia de este plato está en la salsa en que se remoja la carne en el momento de servirlo, la cual se prepara mezclando dos proporciones de salsa de soja, dos de vinagre y tres del caldo que quedó a la hora de hervir el cangrejo. Algunos prefieren consumirlo caliente recién sacado de la holla, mientras que otros prefieren enfriarlo. Para poder disfrutar del plato, acaso sería más recomendable servirlo caliente.

También usted puede reemplazar la salsa con una pizca de sal o vinagre, o limón o mayonesa, adoptándolo a su propio gusto.

PHOTOS & REPORTS  
**WANTED**  
¡SE BUSCAN  
FOTOS E INFORMES!

We, the editorial staff of "Chantey" are always grateful for your contributions, including interesting topics and instrumental information for our publication. We are striving to make "Chantey" a more useful and informative publication for the worldwide Yamaha family with your continuing cooperation. Please keep your contributions coming!

Nosotros, el personal de edición de "Chantey" estamos siempre a su disposición para ofrecerles tópicos interesantes e informaciones útiles a través de nuestras publicaciones. Estamos haciendo nuestro esfuerzo para que Chantey sea una publicación más útil y llena de informaciones para la familia Yamaha que se distribuye por todo el mundo con su continua colaboración. ¡Por favor siga cooperando con nosotros!