

Bimonthly issued by Yamaha

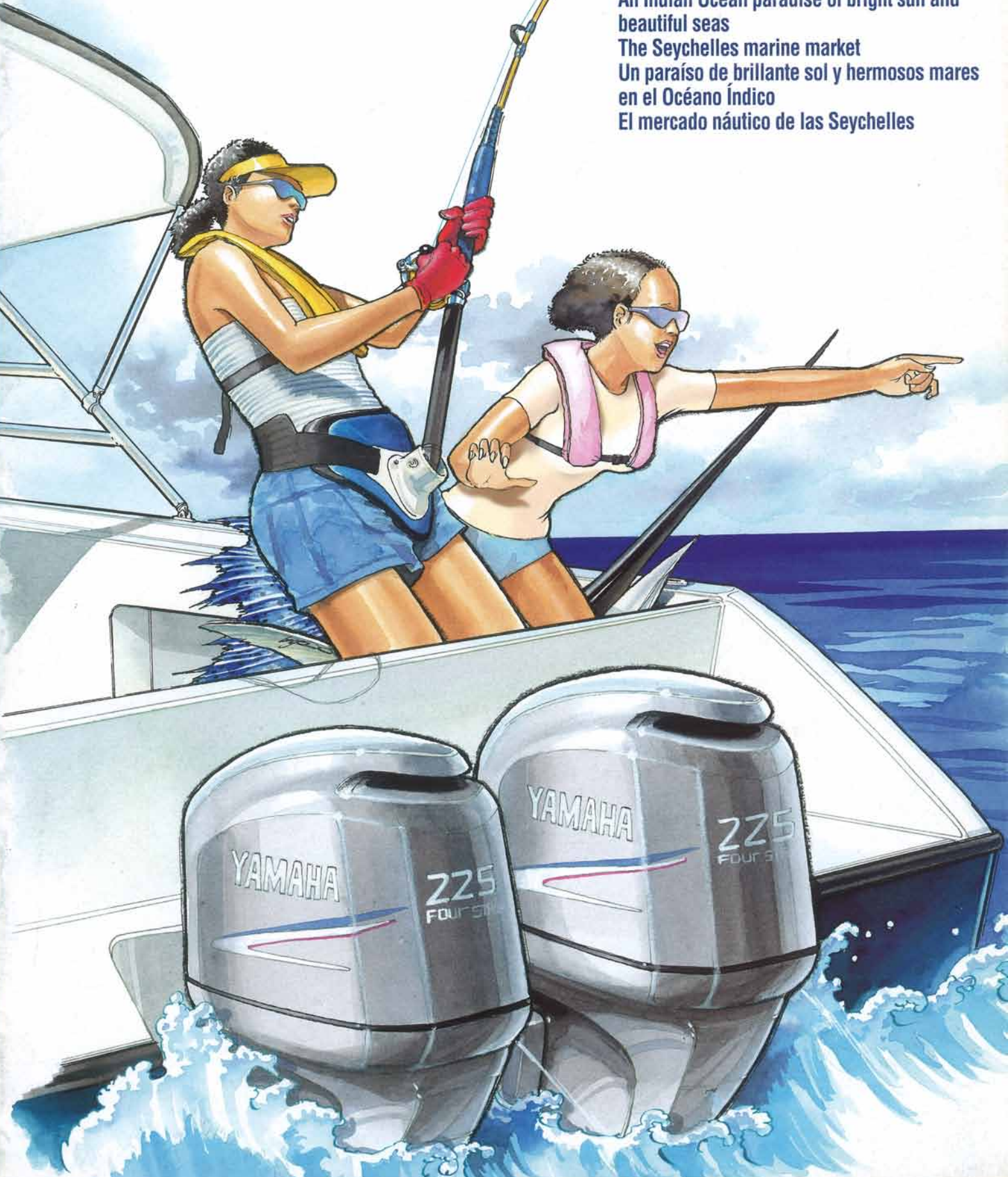
Chantey

2005 No. 112

ENGLISH/SPANISH VERSION

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

An Indian Ocean paradise of bright sun and beautiful seas
The Seychelles marine market
Un paraíso de brillante sol y hermosos mares en el Océano Índico
El mercado náutico de las Seychelles



A Visit to the Seychelles

An Indian Ocean paradise of bright sun and beautiful seas

The Seychelles marine market

Lying at four degrees south latitude in the southwestern part of the Indian Ocean off the east coast of the African continent, the Seychelles islands are spread out over a sea area of about 40,000 square kilometers. This is an archipelago of some 41 granite islands and 74 coral islands of various shapes and sizes where many boats and outboard motors serve in the fishing industry and provide all kinds of marine recreation for the guests at the islands' tourist resorts.



Una visita a las Seychelles

Un paraíso de brillante sol y hermosos mares en el Océano Índico

El mercado náutico de las Seychelles

A cuatro grados al sur del Ecuador y en la parte suroeste del Océano Índico a bastante distancia de la costa oriental del continente africano se encuentran las islas Seychelles, que se extienden por una superficie marítima de unos 40.000 kilómetros cuadrados. Forman un archipiélago de unas 41 islas graníticas y 74 islas coralinas de diversas formas y tamaños, en el que muchas lanchas y motores fueraborda se dedican a la industria pesquera y ofrecen toda clase de actividades náuticas de recreo para sus clientes en los centros turísticos de las islas.

BIRD ISLAND

DENIS ISLAND



ARIDE

NORTH ISLAND

PRASLIN LA DIGUE

SILHOUETTE

MAMELLES

ILFS AUX RECIFS

FREGATE

MAHE



Holding a commanding share in the tourism market

The Seychelles archipelago is made up of 115 islands scattered across warm, crystal clear waters. The three main islands being Mahe, Praslin and La Digue. Mahe, being the principal island, is the location of the international airport and one of the tiniest capitals in the world, Victoria. The population of Seychelles stands at around 85,000 of which 90% live on Mahe. Abhaye Valabhji Pty Ltd., the distributor and importer of Yamaha marine products in Seychelles, was founded in 1962. Its showroom and head office is also located on Mahe. Mr. Anil Valabhji is the current Managing Director who took over the reins from his father in 1989. The popular models in Seychelles are still the 2-stroke 25 hp, 40 hp, 85 hp and 115 hp engines. The 25hp and 40hp are the main models for local fisherman and the 85hp and 115hp for the tourism industry. However, the trend in large displacement engines is slowly changing from 2-stroke to 4-stroke. As for the mid- and large-displacement models, most of the demand comes from diving and offshore fishing boat operators. According to Mr. Valabhji, Yamaha outboards engines enjoy about 90% market share in the tourism sector in Seychelles.

A perfect environment for a variety of marine sports

Boasting some of the most beautiful beaches and waters in the world, the Seychelles welcome tourists primarily from Europe. Here, at the islands' resort hotels and marinas, they can enjoy a full array of marine sports, from snorkeling and scuba diving to water skiing, charter sailing and fishing. This is the market that Abhaye Valabhji Pty. Ltd., looks to as the important growth area for the future.

In this market, fuel efficient models like the 4-stroke F225 and the 2-stroke HPDI series models are expected to be the focus of greater attention from now on. Abhaye Valabhji is confident that the quality of the products and the company's strong after-service program will keep it the market leader. The company is determined to continue to strengthen its relationship with the customers through product maintenance and other activities. And they know that pricing strategies alone are not enough to win and keep market share.

As of last year the company has begun full-fledged training of its service personnel and mechanics in the maintenance of the 4-stroke models. They have also extended their training program to include maintenance seminars for resort staff who operate and maintain the products.



The beautiful waters near the resorts here are perfect for snorkeling and scuba diving and Yamaha outboards are the power of choice to get to the diving spots. And use of 4-strokes is on the rise too. Las bellas aguas cercanas a los centros turísticos son ideales para bucear con snorkel y hacer submarinismo, y los fueraborda Yamaha son los elegidos para llegar a los lugares donde se practican estos deportes. También está aumentando el uso de los 4 tiempos.



From his base in Mahe, Managing Director, Mr. Anil Valabhji (Left) of Abhaye Valabhji Pty. Ltd. is working hard for the marine business in the Seychelles. Desde su sede en Mahé, Anil Valabhji (izquierda), director general de Abhaye Valabhji Pty. Ltd. trabaja duro por el mercado náutico de las Seychelles.



Large-scale fishery for catch like tuna is one of Seychelles representative industries, but there are also coastal fishery operators using small boats for gill net fishing and the like. For them an outboard is a must item they can't do without. La pesca a gran escala de especies como el atún es una de las industrias más representativas de las Seychelles, pero hay también empresas que usan pequeñas lanchas para pescar con enmalle. En estas lanchas, el fueraborda es un elemento esencial.

Building a new company facility with the aim of business expansion

As a company that handles Yamaha outboard motors as well as automobiles and other products by other Japanese makers, Abhaye Valabhji Pty. Ltd., presently has three branch offices in the Seychelles. In addition, the company's home office is now undergoing remodeling and expansion that should be finished by March of next year. Besides expanded office and showroom space, it will also feature a spacious service workshop and a full array of facilities to equip them for expanded business in the future.



The present Abhaye Valabhji Pty. Ltd., home office and an artist's image of the completed new office and showroom facility. La sede actual de Abhaye Valabhji Pty. Ltd. y una imagen de la nueva oficina y del salón de exposiciones.

When the Seychelles islands were struck by last December's Indian Ocean tsunami resulting from the Sumatra earthquake, the company joined hands with Yamaha to contribute to society by working to aid the recovery of the damage suffered from the tsunami.

With its new facilities and sound business approach, Abhaye Valabhji Pty. Ltd., is sure to see bright days ahead in the marine market.



Manteniendo una considerable cuota de mercado

El archipiélago Seychelles está formado por 115 islas esparcidas en aguas cálidas y cristalinas, cuyas tres islas principales son Mahé, Praslin y La Digue. En Mahé, isla principal, se encuentra el aeropuerto internacional y una de las capitales más pequeñas del mundo, la ciudad de Victoria. Seychelles cuenta con una población aproximada de 85.000 personas y el 90% se encuentra en la isla de Mahé. Abhaye Valabhji Pty Ltd., distribuidor e importador de productos marinos Yamaha en Seychelles, fue fundada en 1962 y su salón de ventas y sede central también se encuentran en Mahé. El actual gerente general Anil Valabhji se hizo cargo de la empresa sustituyendo a su padre en 1989. Los modelos populares en Seychelles son todavía motores de 2 tiempos con 25 CV, 40 CV, 85 CV y 115 CV, siendo los de 25 CV y 40 CV modelos principalmente utilizados por los pescadores locales y los de 85 CV y 115 CV utilizados para la industria del turismo. Pero la tendencia en motores de gran cilindrada está cambiando lentamente de 2 a 4 motores. La mayoría de la demanda de modelos de cilindrada mediana y grande proviene de compañías especializadas en buceo y pescas en altamar. Según Abhaye Valabhji, los motores fueraborda Yamaha alcanzan una cuota de mercado del 90% del sector turístico en Seychelles.

Ambiente perfecto para una gran variedad de deportes náuticos

Las Seychelles, que cuentan con algunas de las playas y aguas más hermosas del mundo, reciben turistas principalmente europeos. Aquí, en los hoteles de los centros turísticos y en los puertos deportivos de las islas disfrutan de una amplia gama de deportes náuticos, desde buceo con de superficie y profundidad hasta esquí náutico, navegación a vela y pesca. Éste es el mercado que Abhaye Valabhji Pty. Ltd. considera como el sector de crecimiento más importante en el futuro. Se espera que, en este mercado, modelos con bajo consumo de combustible como el 4 tiempos F225 y el 2 tiempos HPDI centren la atención de usuarios futuros. Abhaye Valabhji confía que en la calidad de los productos y en su eficiente servicio post-venta seguirá liderando el mercado. La compañía está decidida a seguir reforzando sus relaciones con los clientes a través del mantenimiento de los productos y de otras actividades, porque no es partidaria de ganar y mantener cuota de mercado sólo con estrategias de precios. El año pasado, la empresa efectuó completos programas de formación tanto para su personal de servicio como para sus mecánicos en el mantenimiento de los modelos de 4 tiempos y ha ampliado estos programas, que incluyen seminarios de mantenimiento, para el personal de los centros turísticos que utiliza y efectúa el mantenimiento de estos productos.

Construcción de nuevas instalaciones para ampliar actividades

Al ser una empresa que comercia tanto con motores fueraborda Yamaha como con automóviles y otros productos de fabricantes japoneses, Abhaye Valabhji Pty. Ltd. tiene actualmente tres sucursales en las Seychelles. Además, la sede de la empresa está ahora en pleno proceso de reforma y expansión, trabajos que terminarán en marzo del año próximo. Además de tener una sede y un local de exposición más amplios, dispondrá de mayores talleres de servicio técnico y una completa variedad de instalaciones para futuras ampliaciones del negocio.

Cuando las islas Seychelles se vieron afectadas el pasado diciembre por el tsunami del Océano Índico originado a consecuencia del terremoto de Sumatra, la empresa unió esfuerzos con Yamaha para ayudar todo lo posible en los trabajos de reconstrucción.

Con sus nuevas instalaciones y su sólido enfoque empresarial, Abhaye Valabhji Pty. Ltd. tiene un brillante porvenir por delante en el sector náutico.



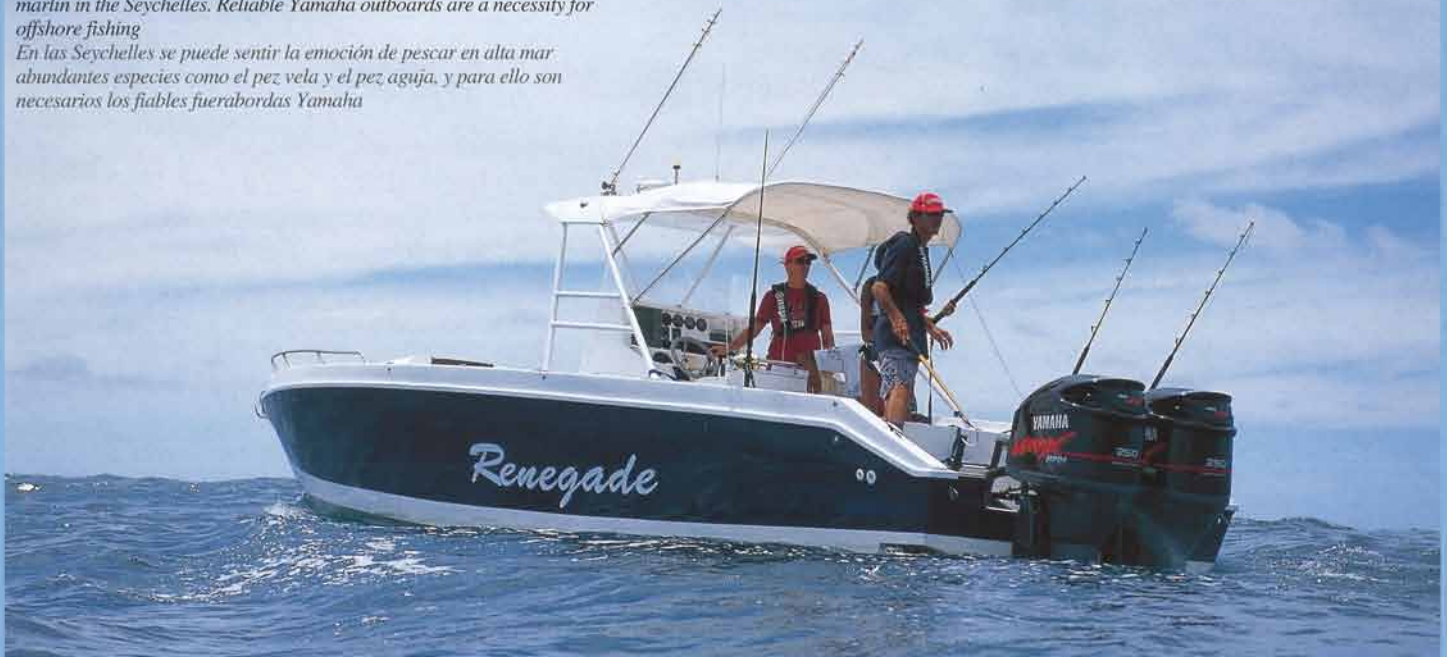
Yamaha outboards power this transport boat that takes passengers to the St. Anne Marine National Park lying just offshore from the Seychelles capital, Victoria. Not only tourists but people working at the island's restaurants and the like also use this boat

Los fuerabordas Yamaha propulsan esta embarcación de transporte que lleva pasajeros al Parque Nacional Marítimo de St. Anne, ubicado a corta distancia de la costa de Victoria, la capital de las Seychelles. No sólo los turistas, sino también los empleados de los restaurantes de la isla y otras personas usan también esta embarcación.



Large sailboats and cruisers line the harbor at the Wharf Hotel & Marina. The offices of Water World are here in the Marina. Grandes veleros y cruceros se alinean en el puerto del Wharf Hotel & Marina. La sede de Water World está situada en este puerto deportivo.

You can experience exciting fishing for big game fish like sailfish and marlin in the Seychelles. Reliable Yamaha outboards are a necessity for offshore fishing.
 En las Seychelles se puede sentir la emoción de pescar en alta mar abundantes especies como el pez vela y el pez aguja, y para ello son necesarios los fiables fuerabordas Yamaha.



Boat & Yacht Charter Service Water World (Pty.) Ltd.
Managing Director Sony Parekh

Offering great fishing from the abundant seas

Sony Parekh began his charter service in 1997 with just one boat and two Yamaha outboard motors. "At first I had bought a boat just for our own enjoyment, but I soon realized that there was more that I could do with it. That's why I started a fishing charter service," recalls Mr. Parekh.

The seas of the Seychelles are a virtual paradise for fishermen. You are within easy reach of a great variety of big game fish, like the blue and black marlin, wahoo, kingfish, tuna, yellowfin and dogtooth tuna. The partner that Mr. Parekh chose first of all for his business venture was Yamaha outboards. "With Yamaha engines you get good after-service, few breakdowns and greater reliability than any other brand. That is why I chose Yamaha. All the users here in the Seychelles depend on Yamahas. As I said, the service is good. No other maker has a dealership in the Seychelles, so if the engine breaks down there is no one to depend on. But Yamaha has a big dealership and when you buy a motor you get a warranty with it. This is very important."



Sony Parekh is Managing Director of Water World (Pty.) Ltd. He knows all there is to know about sport fishing in the Seychelles. Sony Parekh es el director general de Water World (Pty.) Ltd. y un auténtico entendido sobre pesca deportiva en las Seychelles.

Servicio de alquiler de embarcaciones Water World (Pty.) Ltd.
Director General Sony Parekh

A por abundante pesca en generosos mares

Sony Parekh empezó su servicio de alquiler en 1997 con una sola lancha y dos motores fueraborda Yamaha. "Al principio pensé que había comprado una lancha sólo para divertimos, pero pronto me di cuenta de que podía hacer algo más con ella. Así es como empecé mi servicio de alquiler para pesca", recuerda el Sr. Parekh.

Los mares de las Seychelles son un auténtico paraíso para los pescadores ya que a poco que alguien se desplace tendrá al alcance de su mano una amplia variedad de especies como los peces aguja azul y negro, wahoos, marlin pescador, atún y otros más. El primer socio que el Sr. Parekh eligió para su aventura comercial fueron los fueraborda Yamaha. "Con los motores Yamaha se obtiene buen servicio post-venta, pocas averías y mayor fiabilidad que con cualquier otra marca. Por eso escogí Yamaha. Todos los usuarios aquí en las Seychelles dependen de Yamaha. El servicio, como ya he dicho, es bueno. Ningún otro fabricante tiene concesionario abierto en las Seychelles, por lo que si se avería el motor no hay nadie a quien acudir. Pero el concesionario de Yamaha es grande y al comprar un motor se adjunta una buena garantía. Esto es muy importante".

Maintenance tips – Part 4

In this edition of our technical advice series on 4-stroke outboards we answer questions about today's metal gaskets and their use.

Consejos de mantenimiento (4ª parte)

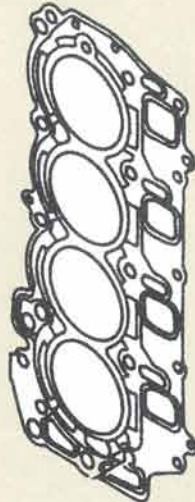
En nuestra serie de consejos técnicos sobre los fuerabordas de 4 tiempos respondemos en este número algunas preguntas sobre las juntas metálicas y su utilización.

Metal gaskets

Juntas metálicas

Q Metal gaskets are used in recent engines. How are they different from the conventional gaskets?

A: A gasket is a thin layer of material put between the mating surfaces of engine parts to prevent combustion pressure or cooling liquid from leaking from the engine. Any material that serves this function effectively can be considered a gasket. Conventionally, elastic materials have been used for gaskets. But, since the successful application of metal plate as gaskets, there has been a shift to metal gaskets as durable alternatives.



P En los motores actuales se usan juntas metálicas. ¿En qué se diferencian de las juntas normales?

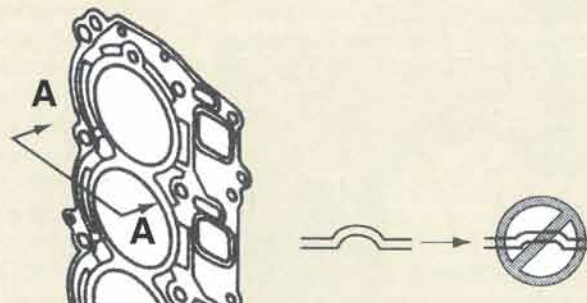
R: Las juntas son finas capas de material que se colocan entre las superficies de unión de las piezas de un motor para impedir que escape presión de combustión o líquido refrigerante. Cualquier material que realice eficazmente esta función sirve pues como junta. Generalmente se han usado materiales elásticos pero, desde su introducción con gran éxito, las juntas metálicas se han convertido en fiables alternativas duraderas.

Q Are metal gaskets reusable?

A: Like conventional gaskets, they cannot be reused. If you look at a new gasket you will see the reason. There are patterns of convex and concave portions in the center of the sealing area of the gasket that are intended to create increased pressure when the bolts are tightened to mate the two parts the gasket lies between. This added pressure creates a more perfect seal. Once the bolts have been tightened and full pressure applied to the gasket, its convex areas are flattened and will never return to their original form. If a gasket that has been flattened once is reused, the desired surface pressure will not be achieved and the sealing capacity will therefore be insufficient for effectively preventing leakage.

P ¿Pueden volver a usarse las juntas metálicas?

R: No, no pueden utilizarse de nuevo. Si echa una mirada a una junta nueva comprenderá porqué. En el centro de su zona de sellado verá una serie de partes cóncavas y convexas dispuestas para crear mayor presión al apretar los pernos y acoplar bien las dos partes entre las que se coloca la junta. Esta mayor presión hace que el sellado sea más perfecto. Una vez apretados los pernos y aplicada toda la presión a la junta, sus zonas convexas se aplanan y nunca vuelven a su forma original. Si se usa de nuevo la junta, no se conseguir la adecuada presión sobre la superficie y la capacidad de sellado es insuficiente para impedir fugas.



Please write to me with any questions about service. Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room
ME Company, Yamaha Motor Co., Ltd.
1400 Nippashi Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan



News Round-up

Global

Marine manager meetings cover new models

Yamaha marine service manager meetings have been held for the Middle East (Dubai in March), Asia (Singapore in April) and Central & South America (Mexico in June) to thoroughly familiarize service managers with the new technologies in the 2005 marine products. These are markets that are seeing a shift in demand toward larger displacement outboards and the 4-strokes that have been rare until now. This makes the knowledge about the latest technologies, service policies and best practices by the leading distributors covered in these meetings increasingly vital. For this reason, the meetings will be held on a yearly basis from now on. And this will be accompanied by increased efforts to raise the technical education levels of local mechanics, improve workshop facilities and strengthen market communication.

Another important function of these meetings is to build cooperative relationships and information sharing between regional distributors with the aim of increasing business efficiency and promoting best practices.

From Nagai, CR Service Div., ME Company, YMC

Las reuniones de los directores de servicio técnico se centran en los nuevos modelos

Las reuniones de los directores de servicio técnico Yamaha celebradas en Oriente Medio (Dubai en marzo), Asia (Singapur en abril) y América Central y del Sur (México en junio) tuvieron como objetivo que los asistentes se familiarizaran detenidamente con las nuevas tecnologías de los productos náuticos de 2005. En estos mercados, la demanda actual tiende hacia fuerabordas de gran cilindrada y 4 tiempos, que hasta la fecha había sido escasa. Esto hace que el conocimiento de las últimas tecnologías, así como la mejora del servicio técnico y de las prácticas de gestión de los principales distribuidores estudiadas en estas reuniones sean de vital importancia. Por este motivo se acordó celebrar estas reuniones anualmente a partir de ahora, acentuar los esfuerzos por perfeccionar el nivel de la educación técnica de los mecánicos, mejorar las instalaciones de los talleres y reforzar la comunicación entre los mercados.



*A conference at the Central & South American meeting
Conferencia en la reunión de América Central y del Sur*



Global



*At the Asian Marine Service Meeting in Singapore in April
En la reunión de directores de servicio técnico celebrada en abril en Singapur*



*The participants at the Middle East meeting
Participantes de la reunión en Oriente Medio*

Otra importante función de estas reuniones es aumentar las relaciones de cooperación y la forma de compartir información entre los distribuidores regionales a fin de incrementar la eficacia empresarial y promover mejores prácticas de gestión.

Enviado por Nagai, CR Service Div., ME Company, YMC

French Guiana, Suriname

Service campaign reaches remote market areas

Marine & Loisirs, Yamaha's marine importer in the South American country of French Guiana, invited OMDO staff to join them on a service campaign in the border town of St. Georges, approx 200 km south of the capital, Cayenne. Marine & Loisirs President,



Mr. Pascal Vaude, assisted by Yamaha technician Jonathon, escorted Mr. Motegi of OMDO Service, Mr. Nagahisa of Parts Sales Div. and Bill Saunders of Yamaha's Miami Liaison Office to St. Georges, where many boats and engine operators were awaiting their arrival. The event had been promoted through a series of posters prominently displayed in areas around the local boat loading areas. Over the two days of 19-20 July, approximately 50 Yamaha engines were serviced and Marine & Loisirs provided free lower unit oil change as well as free plug change, a complete engine greasing, fuel filter cleaning and a thorough check, all at no cost to the owner. It was discovered that almost every motor had lower unit troubles due to little maintenance and using their wooden dugout canoes in dangerous parts of the river system to deliver their passengers and cargo.

Three days later, Mr. Motegi and Mr. Nagahisa were on another ser-

International WaveRunner 2006 Model Introduction

Over the two days of August 25 and 26, a special introduction of the 2006 WaveRunner lineup was held in the town of Grapevine outside of Dallas, Texas for distributors and dealers from markets other than the U.S. In all, representatives from 13 distributors in the Middle East, Central and South America and Asia, eight OMDO distributors and eight dealerships from Japan gathered to see the well-received line of 2006 models, with special attention focusing on the VX700 developed especially for these markets. This VX700 model combines the VX series hull with the 2-stroke 700cc engine that has proved itself so popular in these countries. It includes features like specially designed meters and floor mats to meet the market needs with the aim of increasing demand. Like last year, this international meeting gave everyone a chance to test ride the 2006 models at an early point in time and build stronger relationships with fellow distributors that are sure to stimulate business for 2006.

From Itakura, Water Vehicle Div., ME Company, YMC



*At the international distributors' 2006 model introduction
En la presentación de los modelos para 2006*

Presentación de los modelos WaveRunner para 2006

Los días 25 y 26 de agosto, diversos distribuidores y concesionarios de mercados no norteamericanos asistieron a la presentación especial de la gama WaveRunner para 2006 en la ciudad de Grapevine, en las afueras de Dallas, Texas. En total se reunieron representantes de 13 distribuidores de Oriente Medio, América Central y del Sur y Asia, ocho distribuidores OMDO y ocho concesionarios japoneses para ver la gama de modelos 2006 que fue muy bien recibida. En especial, la VX700 desarrollada específicamente para esos mercados centró la atención de los asistentes. Este modelo combina el casco de la serie VX con el motor de 700 CV de 2 tiempos que ha demostrado ser tan popular en estos países. Incluye también sistemas de combustible y medidores especialmente diseñados para satisfacer las necesidades de estos mercados e incrementar la demanda. Como el pasado año, esta reunión internacional fue una gran oportunidad para que todos los asistentes comprobaran el manejo de los modelos 2006 y reforzaran su relación con otros distribuidores, lo que estimulará sin duda la actividad comercial el próximo año.

Enviado por Itakura, Promoción de Motos Náuticas, Compañía ME, YMC



*Yamaha outboard owners in these remote areas received free service
Los propietarios de fuerabordas Yamaha en estas zonas remotas recibieron mantenimiento gratuito*

vice campaign in neighboring Suriname, a country that is one of Yamaha's largest outboard markets in the Caribbean region, serviced by marine importer Datsun Suriname. The country has many large rivers and remote jungle locations. Roads are few but water transport is everywhere and thriving. Over the two days of July 23 and 24, the company's mechanics Michel, Julien and Harry serviced over 50 Yamaha engines. Not only were engines serviced free of charge but a written report was provided to each owner on the condition of their engine. Parts were also offered at discounted rates.

From Bill Saunders, Miami Liaison Office

La Campaña de Servicio Técnico llega a las zonas más remotas

Marine & Loisirs, el importador náutico de Yamaha en el país sudamericano de la Guayana Francesa, invitó a personal de OMDO

Guayana Francesa, Surinam

para aunar esfuerzos en la campaña de servicio técnico celebrada en la ciudad fronteriza de St. Georges, a unos 200 km al sur de la capital, Cayena. El director gerente de Marine & Loisirs, Pascal Vaude, asistido por el técnico de Yamaha Jonathon, acompañó al Sr. Motegi del Servicio OMDO, al Sr. Nagahisa de la División de Ventas de Piezas y a Bill Saunders de la oficina de Yamaha en Miami a St. Georges, donde numerosas lanchas y usuarios esperaban su llegada. La campaña había sido promocionada con diversos carteles expuestos de manera muy destacada en los lugares de alrededor de las zonas de carga de las lanchas. Durante dos días, 19 y 20 de julio, unos 50 motores Yamaha recibieron mantenimiento y Marine & Loisirs ofreció cambio gratuito de aceite de la parte inferior y de bujías, engrase completo del motor, limpieza del filtro del combustible, así como una minuciosa revisión, sin coste alguno para el propietario. Se descubrió que casi todos los motores tenían problemas en la parte inferior debido al poco mantenimiento y al hecho de usar piraguas de madera en zonas bajas del río para dejar en tierra firme a pasajeros y carga.

Tres días después, el Sr. Motegi y el Sr. Nagahisa asistieron a otra campaña similar en el cercano Surinam, país que es uno de los mayores mercados de fuerabordas Yamaha en la región del Caribe y del que se ocupa el importador de productos náuticos Datsun Suriname. El país tiene abundantes y grandes ríos, así como selvas en lugares alejados. Las carreteras son escasas pero el transporte por agua es abundante y crece con fuerza. Durante dos días, el 23 y 24 de julio, los mecánicos de la empresa Michel, Julien y Harry hicieron el mantenimiento a más de 50 motores Yamaha. No sólo revisaron gratuitamente los motores, sino que entregaron además un informe escrito a cada propietario sobre su estado. También se ofrecieron piezas de repuesto con descuento.

Enviado por Bill Saunders, Oficina de Miami

News Round-up

Bahrain

PWC safety awareness is the theme at summer festival

From 23rd July till 29th July, 2005, Yamaha WaveRunner distributor for the Middle East country of Bahrain, Kooheji Marine Center, joined with the Bahrain Coast Guard to organize and hold a special program during Bahrain Summer Festival aimed at encouraging greater safety awareness in the use and enjoyment of personal watercraft. Named the Safe & Secure Summer at Bahrain and held at the popular shopping center Bahrain Seef Mall, this program sought to educate PWC users and the public about safety requirements, safety equipment and proper riding practices necessary for having sound fun with Yamaha Water Vehicles.

From Ehsan Al Sayed, Sales Executive, Kooheji Marine Center, Bahrain



*Safety awareness event held at a popular shopping center
Programa sobre conducción segura de las motos náuticas en un popular centro comercial*

La importancia de la seguridad en la conducción de las motos náuticas

Del 23 al 29 de julio de 2005, Kooheji Marine Center, el distribuidor de las Yamaha WaveRunner en Bahrain, unió sus fuerzas con los Guardacostas de Bahrain para organizar y celebrar un programa especial, dentro del Festival de Verano de Bahrain, a fin de que el público tome mayor conciencia de la gran importancia que tiene usar y disfrutar con plena seguridad de las motos náuticas. Este programa, denominado "Verano seguro y sin riesgos en Bahrain" tuvo lugar en el popular centro comercial Seef Mall de la ciudad y buscaba educar a los usuarios de motos náuticas y al público

en general sobre las normas de uso seguro, equipo necesario y forma correcta de pilotar para disfrutar sin peligro con las motos Yamaha.

Enviado por Ehsan Al Sayed, Director de Ventas, Kooheji Marine Center, Bahrain

US and British Virgin Islands

Promoting marine sports and the Yamaha brand

The 9th Annual Offshore Marine Dolphin Derby was held on April 24th, 2005, in the US Virgin Islands. Offshore Marine, a dealership that has become synonymous with Yamaha Outboard Motors in the US and British Virgin Islands, was the title sponsor for this event, which is one of the local sport- and commercial-fishing activities it has been supporting for over ten years. A total of 177 anglers on 42 boats fished the waters of the islands hunting for the 'Big One' that would secure the \$25,000 Grand Prize. Many tried, but no one was able to catch a dolphin larger than 55lbs., which was the minimum weight to win the Grand Prize. Even anglers who returned without a dolphin still had a measure of success, as boats across the board reported catches of non-qualifying species like white- and blue marlin, wahoo and tuna. Offshore Marine has also become a permanent sponsor with the Virgin Island Game Fishing Club which is the host of the USVI Open Atlantic Blue Marlin Tournament. This is a prestigious tournament that attracts top anglers from around the world.

From Abrie Cilliers, President, Offshore Marine Service Inc.

Islas Vírgenes norteamericanas y británicas

Promoción de los deportes náuticos y de la marca Yamaha

La 9ª edición anual del "Derby de los Delfines" de Offshore Marine se celebró el 24 de abril de 2005 en las Islas Vírgenes de los EE. UU. Offshore Marine, un concesionario que es prácticamente sinónimo de motores fueraborda Yamaha en las Islas Vírgenes norteamericanas y británicas, fue el patrocinador de este acontecimiento, una de las actividades locales de pesca comercial y deportiva que lleva respaldando durante los últimos diez años. Un total de 177 pescadores y 42 lanchas salieron raudos a la caza del mayor ejemplar, dotado con el Gran Premio de 25.000 dólares. Muchos lo intentaron pero nadie fue capaz de capturar un delfín de más de 25 kilos, que era el peso mínimo para adjudicarse el Gran Premio. Incluso pescadores que no lograron pescar ningún delfín volvieron bastante satisfechos, dado que en sus lanchas podían verse capturas generalizadas de peces aguja blancos y azules, wahoos y atunes.

Offshore Marine es también copatrocinador permanente con el Club de Pesca Deportiva de las Islas Vírgenes del Torneo "USVI Open Atlantic Blue Marlin", un prestigioso concurso que atrae a los mejores pescadores de todo el mundo.

Enviado por Abrie Cilliers, Presidente, Offshore Marine Inc.

*The reporter: Abrie Cilliers
Reportero: Abrie Cilliers*



*At the tournament weigh-in
En el pesaje del torneo*



*All the participants came back with proud catches
Todos los participantes volvieron orgullosos con sus capturas*

Service campaign builds faith in the Yamaha brand

In July, 2005, Distribuidora Venemotos C.A., the Yamaha marine distributor for Venezuela, held a service campaign with special participation of four staff members from Yamaha Motor Japan. This ongoing campaign was launched from 2001 with the aim of visiting each market throughout Venezuela with the slogan of "ONE TO ONE SERVICE" and it has won immeasurable faith among Yamaha outboard customers while improving customer satisfaction and the Yamaha brand image. This time we visited the fishing village of Araya, Santa Fe and the marina of Puerto La Cruz in collaboration with the local dealership Centro Marino Las Garzas to check and repair a total of about 80 Yamaha outboard motors and encourage the use of genuine Yamaha spare parts.

From Takuya Nagatani, ME Company, YMC



The members of the service campaign team
El equipo de la campaña de servicio



Servicing outboards at one of the campaign stops
Mantenimiento de fuerabordas en uno de los puestos durante la campaña

Campaña de servicio en Venezuela

El pasado julio, Distribuidora Venemotos C.A., dealer autorizado de Yamaha marine en Venezuela, llevó a cabo una campaña de servicio donde estuvieron presentes cuatro ejecutivos de Yamaha Motor Japan.

Esta campaña fue lanzada por primera vez en el año 2001 con el fin de servir al mercado venezolano bajo el nuevo slogan "ONE TO ONE SERVICE" o servicio uno a uno, y ha ganado la confianza de todos los usuarios contribuyendo enormemente a mejorar y mantener la satisfacción del cliente y la imagen de Yamaha.

Esta vez visitamos los pueblos pesqueros de Araya y Santa Fe, y la marina más grande del Puerto la Cruz con la colaboración del concesionario local Centro Marino Las Garzas, para revisar y reparar 80 motores fueraborda Yamaha y aconsejar el uso de repuestos legítimos.

Enviado por Takuya Nagatani, ME Company, YMC

The Joy of always learning about new technology

Jonathan Pak
Supratechnic Pte Ltd.

Jonathan Pak is a Divisional Manager at Supratechnic, the Yamaha marine distributor for Singapore. *Chantey* spoke to him recently at a Japanese restaurant in Singapore.

He told us that marine sports have always been his hobby. As a student he loved to spend his spare time at scuba diving and water skiing. During his two

years of military service he learned to pilot boats, which only intensified his young love of marine sports. In 1992 he joined Supratechnic and has worked there ever since.

Now marine sports are part of his job and he sometimes finds the time to enjoy his hobby at the marine resorts that are now his clients as well.

Speaking about the attraction of his present job, Jonathan says, "New technologies always appear one after another in Yamaha products. They are never the same from year to year. That means that there are new things to learn every day for me." He goes on to add that, "I feel a strong affinity to the image of Yamaha as a company that is always progressing in order to fulfill the needs of the customers. It gives me great satisfaction to know that we can help Yamaha-nize the market through our work."



La dicha de aprender siempre nuevas tecnologías

Jonathan Pak
Supratechnic Pte Ltd.

Jonathan Pak es director general de Supratechnic, el distribuidor de productos náuticos Yamaha en Singapur. *Chantey* charló con él recientemente en un restaurante japonés de esta ciudad.

Nos dijo que los deportes náuticos han sido siempre su afición favorita. Cuando era estudiante le gustaba mucho practicar el submarinismo y el esquí náutico. Durante sus dos años de servicio militar aprendió a pilotar lanchas, lo que intensificó su amor juvenil por los deportes náuticos. Y en 1992 pasó a formar parte de Supratechnic, empresa en la que ha trabajado desde entonces.

Ahora los deportes náuticos forman parte de su trabajo y, a veces, encuentra tiempo para disfrutar de su pasatiempo favorito en los centros turísticos, que ahora son también sus clientes.

Sobre lo que más le atrae de su trabajo actual, Jonathan afirma: "Las nuevas tecnologías siempre aparecen una tras otra en los productos Yamaha. Y nunca son las mismas año tras año. Esto quiere decir que hay cosas nuevas todos los días que debo aprender". Y añade para finalizar: "Siento una gran afinidad con la imagen que tiene Yamaha de empresa que está siempre progresando a fin de satisfacer las necesidades de los clientes. Y me proporciona gran satisfacción saber que podemos hacer que el mercado "se haga más Yamaha" con nuestro trabajo.

News Round-up

Japan

2005 OMDO Marine Service Training seminar held

Over the week from June 2 to 8, the 2005 OMDO Marine Service Training seminar was held in Japan for 20 distributor service staff from 14 countries in Africa, the South Pacific, South Asia, Central America, the Caribbean region and Russia plus two OMDO staff stationed overseas. The subject of the technical training this time was the new fuel injection 4-stroke outboard models F250A, F200B and the F50F~F90B, with a focus on the Digital new gauge technology. While most of the OMDO markets are in developing nations, there is an increasing demand for 4-strokes for environmental reasons. The service reps who attended this seminar will now have the important job of training local mechanics in their countries.

From Minoru Fukuda, OMDO, YMC



The service representatives attended this technical seminar from 14 countries. Los asistentes a este seminario sobre técnicas de servicio procedían de 14 países.

El seminario de entrenamiento en servicio náutico OMDO 2005

Del 2 al 8 de junio, tuvo lugar en Japón el seminario de entrenamiento en servicio náutico OMDO 2005, al que asistieron 20 técnicos de 14 países de África, Pacífico Sur, Asia del sur, América Central, el Caribe y Rusia, además de dos miembros de OMDO que trabajan actualmente en el extranjero. El seminario se centró en los nuevos fuerabordas de 4 tiempos con inyección como los F250A, F200B, F50F-F90B y sobre todo en la nueva tecnología de indicadores digitales. Mientras que la mayoría de los mercados de OMDO pertenecen a países en desarrollo, hay una demanda creciente de los 4 tiempos por razones medioambientales. Los asistentes al seminario tienen ahora la importante tarea de entrenar a los mecánicos en sus respectivos países.

Enviado por Minoru Fukuda, OMDO, YMC

USA

Responding to Hurricane Katrina with recovery aid

Through Yamaha Motor Corporation, USA (YMUS), the Yamaha group is contributing a total of approximately 50 million yen in relief funds and Yamaha products to help in the recovery from the devastating damage wrought by the recent Hurricane Katrina in the United States. The donation will be distributed for recovery programs through the Federal Emergency Management Agency (FEMA).

In actuality, a large part of the donations have been given spontaneously by the employees of YMUS and the recipient organization is primarily FEMA. In addition to this, Yamaha products including generators, outboard motors and personal watercraft have also been donated at the request of FEMA. The Yamaha group will continue to provide relief support as need arises.

We wish to extend our sincere condolences to the victims of the recent hurricane and their families and pray for the deceased. At the same time we pray for the fastest possible recovery for everyone whose lives have been affected by this great tragedy.

From Kenji Otsuki, Water Craft Group Company, YMUS



Lifeguards from San Diego using WaveRunners for search and rescue. Salvavidas de San Diego usando WaveRunners en la búsqueda y rescate de víctimas.



A WaveRunner tows a boat load of survivors. Una WaveRunner remolcando un bote lleno de sobrevivientes.

EE.UU.

Ayuda a los damnificados por el huracán Katrina

El grupo Yamaha, a través de Yamaha Motor Corporation USA (YMUS), está contribuyendo con un total de aproximadamente 50 millones de yenes en fondos de ayuda y productos Yamaha a la reconstrucción de los daños devastadores causados por el huracán Katrina en EE.UU. La donación será distribuida a través de la Agencia Federal para la Gestión de Emergencias (FEMA).

En realidad, gran parte de las donaciones se recibieron espontáneamente procedentes de empleados de YMUS y se encaminaron hacia la principal organización destinataria: la FEMA. Se han donado además productos Yamaha, como generadores, motores fueraborda y motos náuticas, a petición de la FEMA. El grupo Yamaha continuará suministrando la ayuda que sea necesaria en el futuro.

Deseamos enviar nuestras más sinceras condolencias a las víctimas del reciente huracán y a sus familias, al mismo tiempo que rogamos por las personas fallecidas. Queremos asimismo expresar nuestro deseo de una rápida recuperación a todos aquellos que han visto sus vidas afectadas por esta gran tragedia.

Enviado por Kenji Otsuki, Water Craft Group Company, YMUS

Yamaha WaveRunner Proper Riding Seminar

Seminario sobre pilotaje adecuado de las Yamaha WaveRunner

On June 30, 2005, ALS Marine Center Corporation, Yamaha marine distributor for the Philippines conducted a WaveRunner Proper Riding Seminar at Mactan Island, Cebu. This island is very famous for its internationally acclaimed beaches and first class resorts. The popular WaveRunner rental services at the resorts here make this one the biggest PWC markets in the Philippines. Some 35 water-sports operators, resort owners, Philippine Coast Guard and Cebu Police officers and other concerned agencies participated in the seminar, which consisted of lecture and beach sessions covering good etiquette and proper riding of WaveRunners, promoting proper rider orientation, the New WaveRunner Rental Program, preventive maintenance and other service tips. Hands-on instruction was done in the beach session.

The positive feedback from the participants showed that the event truly supported the tourism industry, particularly the water sports operators. This seminar is just one of the many effective ways that ALS Marine Center Corp. promotes an image of Yamaha WaveRunner that is socially and environmentally friendly while supporting the customers and the community.

From Cristina T. Supangan, ALS Marine Center Corporation, Philippines



*The participants in the WaveRunner Proper Riding Seminar
Los participantes en el seminario sobre pilotaje adecuado de las WaveRunner*



*The seminar included a lecture and a beach session
El seminario incluyó clases y sesiones en la playa*

El 30 de junio de 2005, Als Marine Center Corporation, el distribuidor marino Yamaha en Filipinas, celebró un seminario sobre cómo pilotar correctamente las WaveRunner en la isla de Mactan, Cebu. Esta isla es muy famosa por sus playas y centros turísticos de primera clase, de gran reclamo internacional. Los populares servicios de alquiler de las WaveRunner en los centros turísticos de la isla la convierten en uno de los mayores mercados de motos náuticas de Filipinas. Unos 35 organizadores de deportes náuticos, propietarios de

centros turísticos, guardacostas de Filipinas y policías de Cebu, así como diversas agencias de viajes del sector participaron en el seminario, que incluyó clases y sesiones en la playa sobre pilotaje adecuado de las WaveRunners, cómo conseguir la correcta orientación del conductor, e información sobre el nuevo Programa de Alquiler de las WaveRunner, mantenimiento preventivo y otros consejos técnicos. Las clases prácticas tuvieron lugar en la playa.

La reacción positiva de los participantes demostró que el evento favoreció a la industria del turismo, especialmente al deporte marino. Este seminario es sólo una de las maneras en que ALS Marine Center Corp. promueve efectivamente una imagen social y en armonía con el medioambiente del WaveRunner Yamaha, respaldando a sus usuarios y a la comunidad.

Enviado por Cristina T. Supangan, ALS Marine Center Corporation, Filipinas

BURLA sponsors first Yamaha S-1 races for PWCs

BURLA patrocina las primeras carreras S-1 Yamaha para motos acuáticas

The Turkish Jet-Ski Federation organized the First S1 Championship in the Bodrum region with the sponsorship of the Yamaha marine distributor BURLA Machinery Trade & Investment Company with support from its local dealers. The event was held on May 19th, which is Youth and Sports Day. Thanks to BURLA's close relations with the Federation, four units of Yamaha XL700 WaveRunners were used in the 1st leg of the Bodrum races. BURLA also prepared prizes for the first three winners in both the men's and ladies categories. More races will be held in other parts of the country to decide competitors who will compete in the World Jet Ski Championship in the USA in late 2005.

From Orhun Senturk, BURLA Machinery Trade & Investment Company, Turkey

El 19 de mayo, día de la Juventud y Deporte, la federación turca de Jet-Ski organizó el primer campeonato S1 en la región de Bodrum, patrocinado por el distribuidor náutico de Yamaha, BURLA Machinery Trade & Investment Company, con el apoyo de sus concesionarios locales. Gracias a la estrecha relación de BURLA

con la Federación, cuatro unidades de Yamaha XL700 WaveRunner participaron en la primera manga. BURLA también premió a los tres primeros ganadores en las categorías masculina y femenina. Se prevé celebrar más carreras en otros lugares del país para seleccionar a los pilotos que participarán en el campeonato mundial de Jet Ski, previsto en EE.UU. a finales del 2005.

Enviado por Orhun Senturk, BURLA Machinery Trade & Investment Company, Turquía



*BURLA supplied WaveRunners for the first S-1 slalom race competition
BURLA suministró WaveRunners para la primera carrera de slalom S-1.*

News Round-up

Turkey

WaveRunner Riding Academy build customer awareness

The first Water Vehicle Riding Academy for Safety Riding was held in the Antalya region by Yamaha marine distributor BURLA Machinery Trade & Investment Company with the support of the Antalya dealer Tansal Marine, on the 4th of June, 2005. Some 20 selected representatives attended the course from local PWC rental operators. The aim is to teach the rules of "safety riding" of PWCs initially to rental operator staff, so that they can transfer this vital information to the people who rent from them, thus contributing to a sounder marine sports environment. The event was well received, and plans are being made for follow-up events in the future.

From Orhun Senturk, BURLA Machinery Trade & Investment Company, Turkey

Cursos de manejo del WaveRunner para ampliar el conocimiento del cliente

El primer curso para manejo seguro de vehículos acuáticos se llevó a cabo el 4 de junio en la región de Natalia, organizado por el distribuidor náutico de Yamaha BURLA Machinery Trade & Investment Company junto con el concesionario Tansal Marine. Unos 20 representantes de empresas de alquiler asistieron al curso, cuyo fin era enseñar normas de manejo seguro al personal de las empresas de alquiler, para que luego éstos transmitan esta importante información a sus clientes, contribuyendo a crear un ambiente sano en los deportes náuticos. El programa tuvo gran éxito por lo que ya se

están preparando otras convocatorias en el futuro.

Enviado por Orhun Senturk, BURLA Machinery Trade & Investment Company, Turquía



*YMC's H. Itakura attended the event and helped distribute Certificates to all who completed the course
H. Itakura de YMC asistió al curso y ayudó a distribuir certificados a los que terminaron el curso*

New Zealand

Days off are for enjoying offshore yacht racing

Chris Hornell Marine Centre Ltd.

The Bay of Islands on New Zealand's North Island is blessed with a rich natural environment and beautiful waters. Many people, not only from the locality but also from Auckland and other parts of New Zealand keep boats here or trailer in their boats to enjoy marine leisure on the sea here.

Marine Centre is a Yamaha dealership that supplies and services the market here at beautiful Bay of Islands. Its president, Chris Hornell says, "The biggest sales points for the Yamaha brand are the stable and reliable performance of its products." At Marine Centre they add their own great service to the mix in order to win Yamaha a high market share in the area. He goes on to tell the secret of his business formula: "We can never let down on the level of service we provide. The important thing is that we consistently provide high quality service."

Chris' biggest enjoyment when he is not working is sailboat racing on his beloved yacht Revs. He has won laurels in numerous races, such as the 1,100 mile offshore race from Auckland to Fiji. When he talks about sailboat racing his eyes shine even brighter than when he talks about his Yamaha business, but it is surely the same passion that drives him to be successful in his work as well.



Nueva Zelanda

Los días libres son para disfrutar de las carreras

Chris Hornell Marine Centre Ltd.

La Bahía de las Islas en la isla neozelandesa del norte es cuna de un fértil ambiente y hermosas aguas. Mucha gente, no sólo de esta región sino también de Auckland y de otros lugares de Nueva Zelanda, mantienen aquí sus lanchas o las llevan remolcadas en sus embarcaciones para disfrutar del ocio y de los deportes náuticos.

Marine Centre es un concesionario Yamaha que suministra y ofrece mantenimiento en la bella Bahía de las Islas. Chris Hornell, su director gerente, afirma: "El mejor argumento de venta que tiene aquí la marca Yamaha es el rendimiento estable y fiable de sus productos". En Marine Centre añaden su propio servicio técnico y mantenimiento para que Yamaha alcance aquí, en esta zona, mayor cuota de mercado. Y se aventura a decirnos el secreto de su negocio: "No podemos fallar nunca en el servicio técnico que ofrecemos. Lo más importante es que garanticemos siempre un servicio técnico de alta calidad".

El mayor pasatiempo de Chris cuando no está trabajando son las carreras de vela en su querida embarcación Revs. Ha ganado trofeos en numerosas carreras y ya tiene en su palmarés la regata de las 1.100 millas de Auckland a Fiji. Cuando nos habla de todo ello, sus ojos brillan incluso más que cuando lo hace de sus actividades comerciales Yamaha, pero es, con toda seguridad, esa misma pasión la que le impulsa a lograr éxitos también en su trabajo diario.

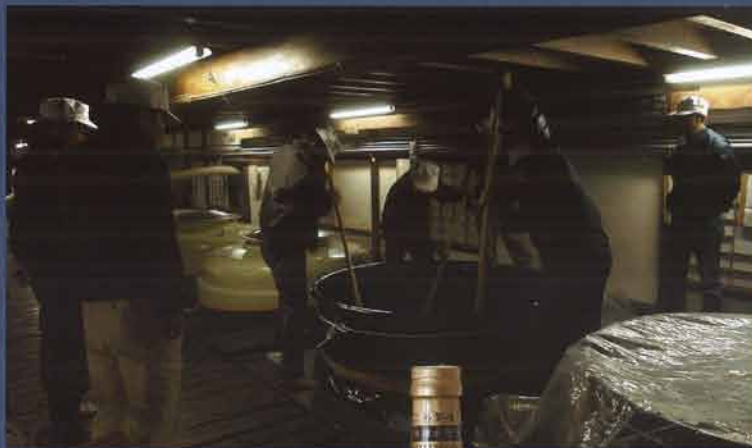


Japanese art, Japanese heart Arte japonés, corazón japonés

Sake

Sake is the drink that enriches both special occasions and daily dinner tables in Japan. What people drink on formal occasions differs from country to country, and in Japan our "national drink" is Japanese sake (pronounced sah-kay). Made from our staple food, rice, sake is made from rice malt that is mixed with a type of white mold (aspergillus) called "koji-kin" which promotes the conversion of complex carbohydrates in the rice to the sugars that give sake its unique flavor. To promote fermentation, yeast and water are added to the malt along with boiled rice in three or four stages as the fermentation proceeds. The sake that results from of this delicate process is a surprisingly fruity flavored drink that you would not think has been made from rice.

"We can do almost the entire process by machine if we want to mechanize it, but we prefer to have many steps of the process done manually in the traditional ways," says Mr. Susumu Kayashima, president of the Kayashima brewing company in Kunisaki city, Ooita prefecture, which is renowned for its "Nishinoseki" brand sake. Famous throughout Western Japan, Kayashima is procurer of quality sake served in first class on Japan's two major airlines. Temperature control is very important in the sake-making process and Kayashima utilizes a computer-controlled heating and air-conditioning system for its rice malt room and for the storage tanks of filtered sake. However, a lot of the procedures such as washing and boiling the rice and mixing the brew during the fermentation process are still done by hand. "Nowadays, there is a shift away from drinking sake in Japan, but overseas in recent years sake is gaining attention as a healthy alcoholic beverage. That is why we also place importance on the overseas markets," says president Kayashima. Like the ukiyo-e prints of artists like Hokusai and Hiroshige that Japan had forgotten before they were discovered by the impressionist artists of Europe, I wonder whether the time-honored art of making Japanese sake will also be rediscovered in Japan after winning recognition abroad?



preferimos hacer muchos pasos manualmente y de forma tradicional", nos dice Susumu Kayashima, director gerente de la empresa Kayashima de la ciudad de Kunisaki, en la prefectura de Oita, célebre por su marca de sake "Nishinoseki". Famosa en todo el oeste de Japón, Kayashima es la compañía proveedora del sake de gran calidad que se sirve en la primera clase de las dos líneas aéreas japonesas más importantes. El control de la temperatura es esencial en el proceso de obtención del sake, por lo que Kayashima emplea un sistema de calentamiento y de acondicionamiento del aire controlado por ordenador en el recinto de la malta del arroz y en los depósitos de almacenamiento del sake filtrado. Sin embargo, muchos de los pasos tales como el lavado y cocido del arroz y la mezcla durante el proceso de fermentación se hacen todavía a mano. "La tendencia actual en Japón es a consumir menos sake pero, al contrario, fuera de Japón y en los últimos años el sake está acaparando la atención como bebida alcohólica sana. Es por eso que concedemos gran importancia a los mercados extranjeros", nos dice el Sr. Kayashima. Y me pregunto si, al igual que las pinturas ukiyoe de artistas como Hokusai y Hiroshige estaban relegadas al olvido en Japón antes de ser descubiertas por los artistas impresionistas europeos, ¿no volverá a valorarse en Japón el arte tradicional japonés de hacer sake hasta que haya ganado reconocimiento en el extranjero?

El sake

El sake es la bebida que está presente en todas las ocasiones especiales y en las mesas diarias de Japón, así que es considerada la bebida nacional japonesa. Obtenido por fermentación del arroz, el alimento básico de Japón, el sake se hace mezclando la malta del arroz con un hongo blanco (aspergillus) llamado "koji-kin" que favorece la conversión de los carbohidratos complejos del arroz en azúcares que dan al sake su singular sabor. Para favorecer la fermentación se añade levadura y agua a la malta junto con arroz cocido en tres o cuatro etapas. El sake que se obtiene de este delicado proceso es una bebida de sorprendente sabor afrutado que nadie pensaría que se hubiera sacado del arroz.

"Podríamos hacer casi todo el proceso a máquina si quisiéramos mecanizarlo, pero

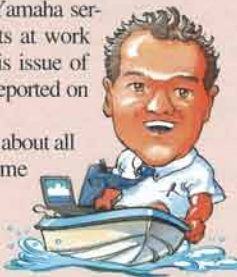
From the Chief Editor

One thing that has impressed me again and again as I have continued editorial work for *Chantey* is how much the famed reliability of Yamaha outboards and WaveRunners owes to the efforts of Yamaha service people around the world. I saw those efforts at work again when in the Seychelles islands report in this issue of *Chantey* and also in the many service campaigns reported on in this issue.

In the pages of *Chantey* I want to continue to report about all of your ongoing service efforts, so please keep me informed about what's going on in your market.

Write to me by mail, fax or e-mail at:
<murakamih@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, Chief Editor of Chantey



Saludos del redactor jefe

Algo que siempre me ha causado grata impresión al trabajar en las tareas de preparación y edición de los textos de *Chantey* es lo muchísimo que debe la famosa fiabilidad de los fuerabordas y WaveRunners Yamaha a los esfuerzos de los técnicos de mantenimiento Yamaha en todo el mundo. Vi esos esfuerzos de nuevo en acción en el reportaje sobre las islas Seychelles de este número de *Chantey* y también en las muchas campañas de servicio técnico reseñadas en este número.

En las páginas de *Chantey* me agradecería seguir informando de sus esfuerzos por perfeccionar el servicio técnico, así que sírvase mantenernos informados de todo lo que está pasando en su mercado.

Escríbannos por carta, fax o correo electrónico a:
<murakamih@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, redactor jefe de Chantey

Good Show Yamaha

Bien hecho. Yamaha

Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) has developed a new fuel cell motorcycle named "FC-me" mounting a Yamaha-original direct methanol type fuel cell (DMFC) system that has been running on public roads since September of 2004 as a survey-use prototype.

This new model is intended to promote the further development of fuel cell motorcycle technology through monitor use by specific users in limited areas. Most fuel cell systems use hydrogen gas as their fuel, but it has proved difficult to make a compact system using hydrogen gas as fuel. By using methanol-water solution as its fuel, the "Yamaha DMFC system" fuel cell developed for this motorcycle model has the advantage of being lighter in weight without sacrificing power output characteristics when applied to a small motorcycle requiring an output of about 1 kW or less (equivalent to the 50cc class). This is because the DMFC system eliminates the need for the converter and pressurized container components required by a hydrogen-fueled system.

By optimizing the control parameters use on the new advanced-performance "FC-me," Yamaha engineers have been able to improve performance compared to the "FC06 Proto" that has been running in public-road surveys for the past year. The result is an energy conversion rate that is about 1.8 times better than that of a gasoline engine 50cc motorcycle. Also, by reviewing the chassis components, it has been possible to greatly reduce the dry weight, giving this model starting performance and operability comparable to Yamaha's presently marketed "EC-02" electric commuter motorcycle.

Yamaha Motor began research in the field of fuel cells more than 20 years ago as a highly efficient energy conversion mechanism.

From now on Yamaha intends to accelerate the research process, taking advantage of the monitor model that will be used in close to practical-use conditions, with the aim of developing models for lease sales and eventual general market release.

Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) ha desarrollado la "FC-me", una motocicleta equipada con un nuevo sistema original de pila de combustible metanol (DMFC), que ha venido probando experimentalmente en carretera desde septiembre de 2004.

Este nuevo modelo se propone fomentar el desarrollo de la tecnología de pilas de combustión en motos observando su utilización con ciertos usuarios y en zonas limitadas. La mayoría de los sistemas con pilas de combustión usan gas hidrógeno, pero no ha sido fácil lograr hasta ahora un sistema adecuado. Al usar como combustible una solución de metanol y agua, el sistema Yamaha DMFC tiene la ventaja de ser más ligero sin disminución de potencia si se aplica a motos pequeñas de



1 kw o menores (equivalentes a la categoría de 50 cc). Esto se consigue porque el sistema DMFC elimina la necesidad de tener el convertidor y el contenedor presurizado necesarios en los sistemas de combustión de hidrógeno.

Al optimizar los parámetros de control usados en la nueva "FC-me", los ingenieros de Yamaha han logrado mejorar el rendimiento de la "FC06 Proto", modelo que ha estado circulando en carretera durante un año en plan experimental. El resultado es una tasa de conversión energética unas 1,8 veces mayor que la de una moto de 50 cc con motor de gasolina. También, al revisar los componentes del chasis se ha podido reducir el peso en seco con lo que el rendimiento y funcionamiento de este modelo es comparable a la motocicleta eléctrica Yamaha EC-02.

Yamaha Motor empezó a investigar las pilas de energía combustible hace más de 20 años por consideradas un mecanismo de conversión de energía altamente eficiente.

Ahora, Yamaha se propone acelerar su proceso de investigación aprovechando este modelo, que se usará en condiciones muy cercanas a reales, a fin de desarrollar modelos de alquiler y para su futuro lanzamiento al mercado.

New fuel cell motorcycle "FC-me" unveiled!



Presentación de una moto con nuevo sistema de combustión

Yamaha Fuel Cell Motorcycle "FC-me" Technical Specifications

| | |
|--|--|
| Overall length x width x height | 1,500 mm x 605 mm x 970 mm |
| Dry weight | 69 kg |
| Motor type | Permanent magnet synchronous motor (fuel cell) |
| Rated output | 0.58 kW |
| Fuel | 54% (by mass) methanol-water solution |
| Fuel tank capacity | 3.2 liters |
| Continuous running distance (@ 30km/hr.) | 100 km |

Especificaciones técnicas de la motocicleta Yamaha "FC-me"

| | |
|--|---|
| Longitud x anchura x altura total | 1.500 mm x 605 mm x 970 mm |
| Peso en seco | 69 kg |
| Tipo de motor | Motor sincrónico de imán permanente, pila de combustión |
| Potencia de salida | 0,58 kw |
| Combustible | 54% (por masa) solución metanol-agua |
| Capacidad del depósito de combustible | 3,2 litros |
| Funcionando continuamente (a 30km/horas) | 100 km |