

Chantey

Bimonthly issued by Yamaha

2006 No. 116

ENGLISH/SPANISH VERSION

THE MAGAZINE FOR YAMAHA MARINE DEALERS

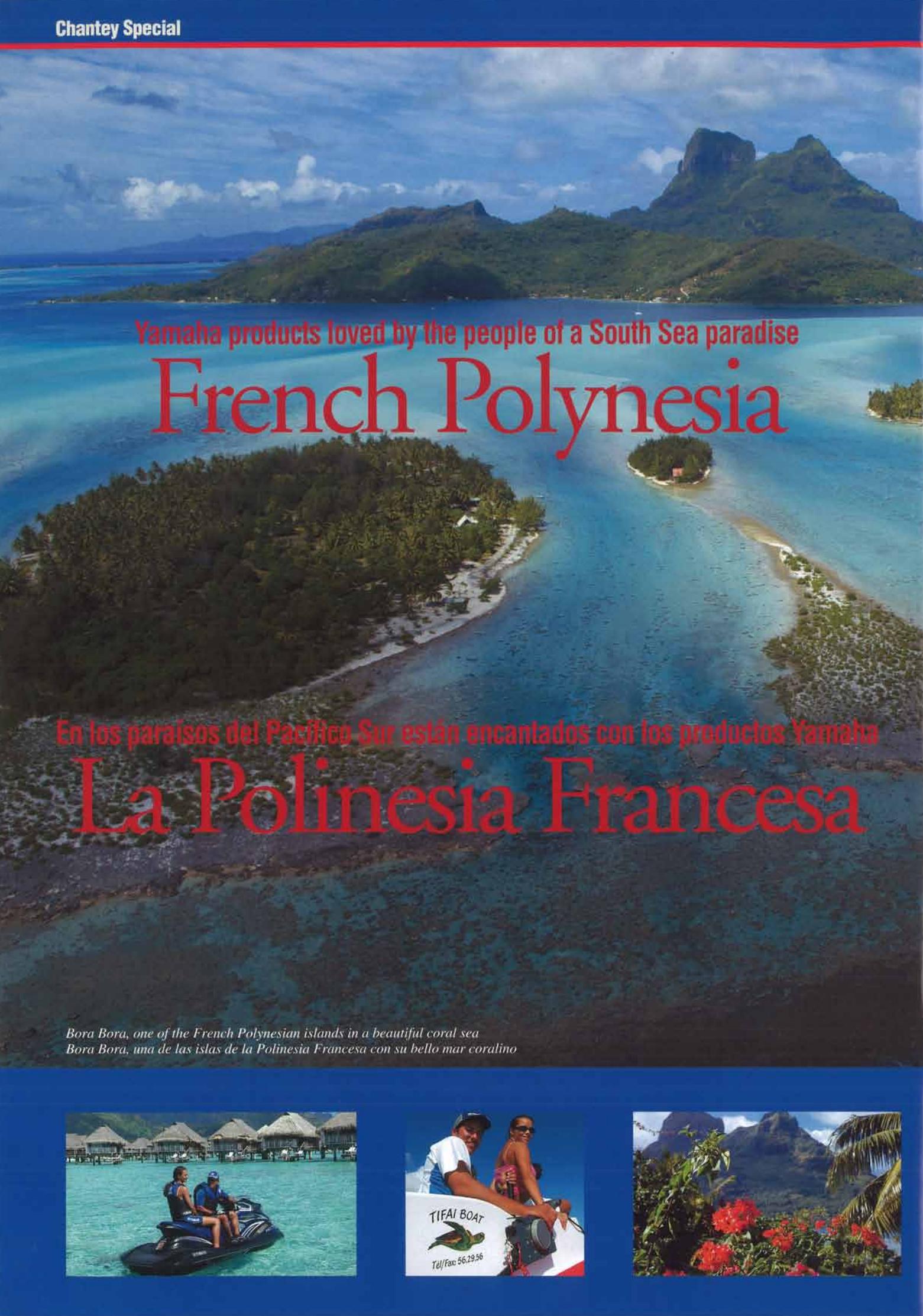


Yamaha products loved by the people of
South Sea paradise

French Polynesia

En los paraísos del Pacífico Sur están
encantados con los productos Yamaha

La Polinesia Francesa



Yamaha products loved by the people of a South Sea paradise

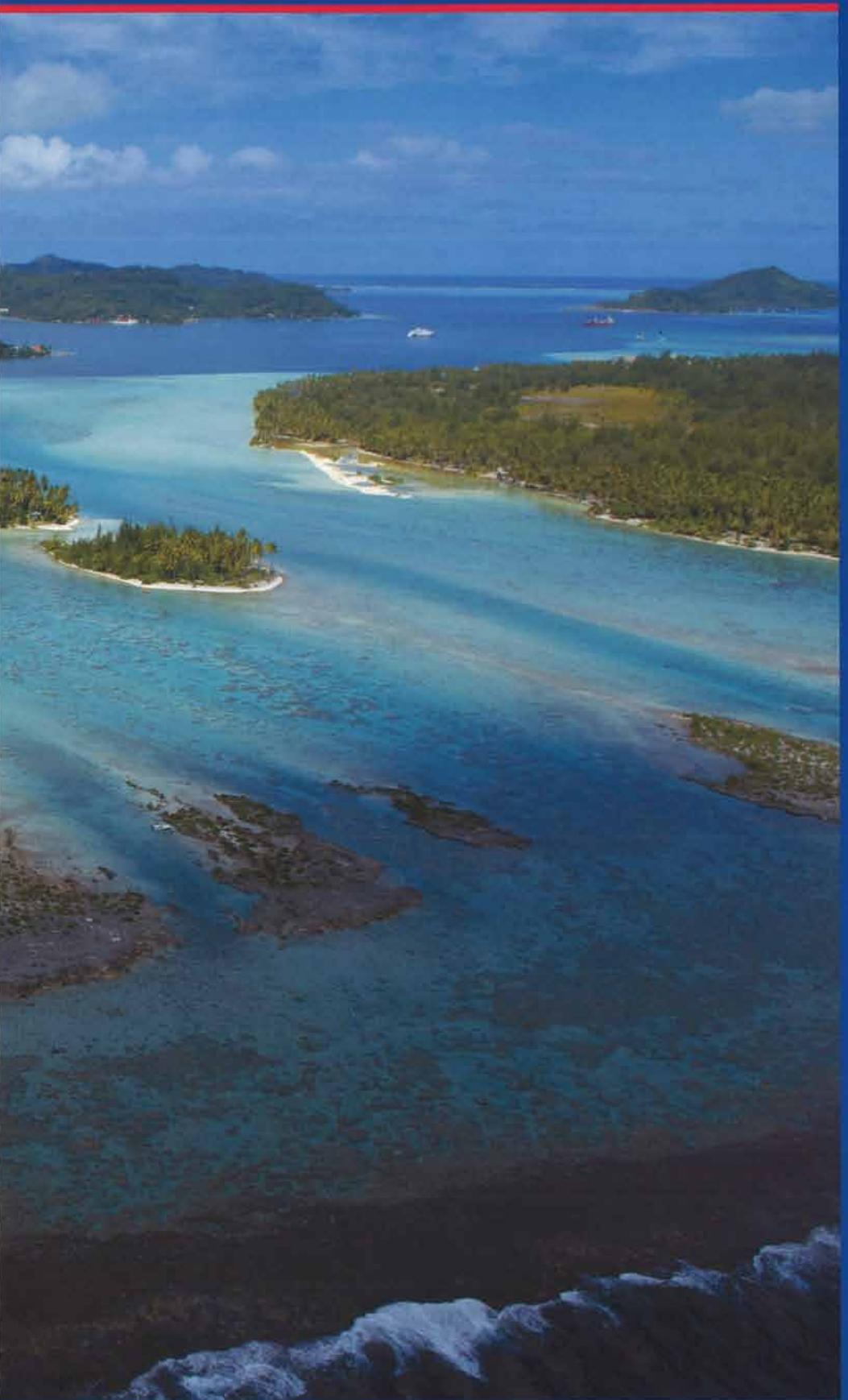
French Polynesia

En los paraísos del Pacífico Sur están encantados con los productos Yamaha

La Polinesia Francesa

Bora Bora, one of the French Polynesian islands in a beautiful coral sea
Bora Bora, una de las islas de la Polinesia Francesa con su bello mar coralino





The islands of French Polynesia are often referred to as a South Pacific paradise. Although the total land area of the islands of French Polynesia is small, the area of waters it encompasses is approximately the same as the area of Europe (excluding Russia). In these waters, Yamaha outboard motors and WaveRunner personal watercraft play an important role in people's lives, in fishery and the black pearl aquaculture industry, and also as rental products for the tourism industry and leisure use. Chaney visited the islands of French Polynesia to meet the local distributors and see how these Yamaha products are used in this South Sea paradise.

Las islas de la Polinesia Francesa están consideradas un auténtico paraíso del Pacífico Sur. Aunque son de pequeña extensión, se encuentran esparcidas sobre una superficie oceánica que es aproximadamente la de toda Europa, excluyendo Rusia. En sus aguas, los fuera bordas Yamaha y las motos náuticas WaveRunner juegan un papel importante en la vida de los habitantes, en el sector pesquero y en el cultivo de las perlas negras, y sirven como embarcaciones de alquiler para el sector turístico y de recreo. Chaney hizo una visita a las islas de la Polinesia Francesa para conocer a los distribuidores locales y ver cómo usan los productos Yamaha en estos paraisos del Pacífico Sur.

Working full-time in the fishery, black pearl aquaculture and leisure industries

The Yamaha distributor for French Polynesia is COMPTOIR POLYNESIEN, which operates from its home office in Papeete on the central island of Tahiti. French Polynesia consists of seven island groups, including the Societe Islands, where the islands of Tahiti and



Bora Bora that we visited this time are located, the Marqueses Islands and the Tuamotu Islands. These archipelagoes are spread over a wide expanse of the great South Pacific, with a distance of some 1,700 km separating Tahiti and the most distant island group, the Gambier Islands. This vast expanse of ocean is the business



COMPTOIR POLYNESIEN has its head office and showroom on the island of Tahiti. Comptoir Polynesian tiene establecida su sede y salón de exposición en la isla de Tahiti.

Trabajando al máximo en el sector pesquero y de recreo, y en la acuacultura de las perlas negras

Comptoir Polynesian, el distribuidor Yamaha en la Polinesia Francesa, tiene su sede en Papeete, en la isla central de Tahiti. La Polinesia Francesa consiste de siete grupos de islas, entre ellas las islas de la Sociedad, en donde están Tahiti y Bora Bora que visitamos esta vez, las islas Marquesas y las de Tuamotu. Estos archipiélagos se extienden sobre una enorme extensión del Pacífico Sur ya que, por ejemplo, unos 1.700 km separan Tahiti de las islas Gambier, el grupo de islas más distante. Esta amplia región del océano es la zona comercial en la que trabaja Comptoir Polynesian. Según Natitutahiti Soeur, director comercial de la compañía, la demanda de motores fuera borda se centra principalmente en el sector del transporte para los centros turísticos, en la industria pesquera y en el cultivo de las perlas negras. Destaca este último sector pues se ha convertido en un mercado que ha sido vital para la empresa en estos últimos años.

Las perlas negras solían ser bastante raras, ya que una de ellas se encontraba en cada 20.000 ostras. Pero, gracias al desarrollo de técnicas de cultivo de perlas y al apoyo tecnológico del sector

area of COMPTOIR POLYNESIEN.

According to the company's Commercial Director, Mr. Natitutahiti Soeur, the largest portion of the outboard motor demand is in commercial use for the resort transport business and the fishery and black pearl aquaculture industries. Among these, the black pearl aquaculture industry has been a central market for the company in recent years.

Black pearls used to be extremely rare, with only one black pearl found in every 20,000 oysters. Thanks to the development of pearl culturing techniques and technical support from the Japanese pearl industry, however, black pearl culture has become one of French Polynesia's biggest industries. Today it is said that 95% of the world's black pearls are produced in French Polynesia. And, working to maintain this industry are reliable Yamaha outboard motors. Among the range of Yamaha outboards, the model of choice in this black pearl aquaculture industry is the powerful 'F80' 4-stroke.

Building communication with the customers that creates "trust"

In the COMPTOIR POLYNESIEN showroom on Tahiti, you will find not only outboard motors but Yamaha motorcycles, ATVs and other Yamaha products filling every bit of the available space. On the outskirts of Papeete is the company's service workshop. COMPTOIR POLYNESIEN has established a dealer network on Papeete in order to encompass the vast ocean market of French Polynesia.

Mr. Soeur believes, together with the local community that supports



COMPTOIR POLYNESIEN's Commercial Director, Mr. Natitutahiti Soeur. Natitutahiti Soeur, director comercial de Comptoir Polynesian.

japonés, el cultivo de perlas negras ha llegado a ser una de las mayores industrias de las islas. Se calcula que hoy en día la Polinesia Francesa es cuna del 95% de las perlas negras que se producen. Y trabajando en el mantenimiento de este sector están los fiables fuera borda Yamaha. Entre ellos, el modelo más empleado es el potente F80 de 4 tiempos.

Estableciendo comunicación con el cliente para lograr su confianza

En el local de exposición permanente de Comptoir Polynesian en Tahiti, se encuentran no sólo motores fuera borda, sino motocicletas, quads y otros productos Yamaha que llenan todo el espacio disponible del salón. Y en las afueras de Papeete está el taller de servicio de la empresa. Comptoir Polynesian ha establecido una red de concesionarios en Papeete a fin de atender el inmenso mercado oceanográfico de la Polinesia Francesa.

Al igual que la comunidad local a la que respalda Yamaha, el Sr. Soeur está convencido de que el mayor atractivo de Yamaha y de COMPTOIR POLYNESIEN es la confianza obtenida a través de la

French Polynesia

Yamaha, that the trust won through the Yamaha brand, its products, and thorough customer service is COMPTOIR POLYNESIEN's and Yamaha's strongest selling point. This confidence comes from the company's success in maintaining high market share in the toughest commercial use markets like the black pearl culture industry.

"I believe that it is very important to actually meet the customers to directly convey the outstanding reliability of Yamaha products in order to build a relationship of trust. The sales promotion activity we are focusing on now is the service campaigns that we perform on various islands. We stay on an island for three or four days and perform inspection service. We have conducted these campaigns six or seven times now. We do computer-assisted diagnosis of engines using YDIS (Yamaha Diagnostic System) in front of the owners so that they get a chance to see the high technical level of Yamaha service. Other manufacturers don't engage in this kind of service; it is unique to us and that is one of our strengths in this market. That is why we are going to continue it," adds Mr. Soeur.

The percentage of customers in Tahiti's commercial-use market who are switching to 4-stroke outboards is also on the rise, meaning that it will be increasingly important to secure a network of service shops equipped to provide quality service. Professional workshops are already operating on Bora Bora and Raiatea and we intend to further strengthen and expand this structure to other isolated islands.

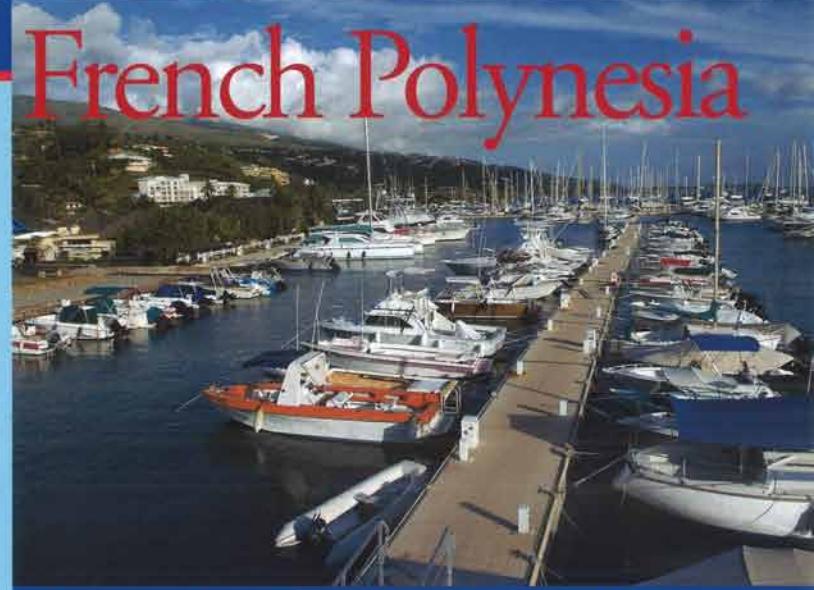
Resort transportation is an important market

El transporte en los centros turísticos representa un mercado importante



marca y los productos Yamaha, así como un esmerado servicio a los clientes. Esta confianza se basa en el éxito alcanzado por la compañía en el mantenimiento de una alta cuota de mercado en sectores muy difíciles, como por ejemplo el cultivo de perlas negras. "Creo que es muy importante conocer a los clientes para hablarles con franqueza sobre la extraordinaria fiabilidad de los productos Yamaha con el fin de establecer con ellos una relación de mutua confianza. Nuestras actuales actividades de promoción de ventas están centradas en realizar campañas de servicio técnico en las islas. Nos quedamos en una isla durante tres o cuatro días y ofrecemos inspección y mantenimiento. Hemos efectuado esta campaña seis o siete veces ya. Realizamos diagnóstico de motores por computadora utilizando el YDIS (Sistema de Diagnóstico Yamaha) delante de sus propietarios para que éstos puedan comprobar el alto nivel técnico del servicio Yamaha. Los otros fabricantes no hacen este tipo de servicio, sólo nosotros, por lo que es uno de nuestros puntos fuertes en este mercado. Así que vamos a continuar haciéndolo", afirma el Sr. Soeur.

El porcentaje de clientes en Tahití que está cambiando a fuerabordas de 4 tiempos sigue aumentando también, por lo que será cada vez más importante tener una red de tiendas de servicio bien equipadas para ofrecer servicio de calidad. Ya se han abierto talleres profesionales en Bora Bora y Raiatea, y la empresa tiene previsto fortalecer y expandir aún más esta clase de estructura a otras islas remotas.



There are many pleasure-use motorboats and sailboats on Tahiti
En Tahití hay muchos barcos de vela y lanchas motoras de recreo



Service is provided by highly trained mechanics
El servicio técnico lo efectúan mecánicos altamente cualificados



A lot can be seen from the way fishing boats are docked here on Bora Bora
Es elocuente la forma en que las lanchas pesqueras están atracadas aquí en Bora Bora



The black pearl culture industry is not only a strong outboard market, but it is also one of French Polynesia's biggest industries



El cultivo de perlas negras es un importante mercado para los fuera bordas y también una de las mayores industrias de la Polinesia Francesa



COMPTOIR POLYNESIEN uses service campaigns to differentiate itself from the competition
Comptoir Polynésien efectúa campañas de servicio técnico para distinguirse de sus competidores



French Polynesia



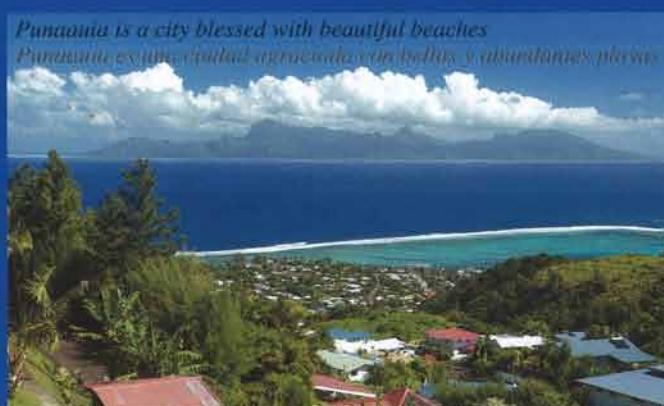
*There is one rescue boat and two WaveRunners outfitted for duty
Hay una lancha de salvamento y dos WaveRunners equipadas para el deber que deben cumplir.*



*Constant training is essential for effective rescue operations
Una preparación continua es esencial para realizar operativos de rescate eficaces*



*WaveRunners also serve an important role in the police
Las WaveRunners también cumplen un papel importante*



*Punaauia is a city blessed with beautiful beaches
Punaauia es una ciudad agraciada con bellas y abundantes playas*

WaveRunners serving as rescue craft on the coasts of Tahiti

The town of Punaauia near the Tahitian capital of Papeete has some 15 km of beautiful beaches. The fire and police departments here have acquired Yamaha WaveRunner PWCs for the important role of patrol and rescue operations. At present the police force has two WaveRunners and the fire department also has two plus one inflatable boat powered by a Yamaha F200 4-stroke outboard motor. All of these products were purchased from the local Yamaha distributor COMPTOIR POLYNESIEN.

According to Mr. Patrick Tehuiotoa who leads members of the fire department, rescue workers as director of Centre De Secours De Punaauia (the city's rescue corps), there are a total of 53 professional and volunteer firemen in his center with 10 assigned to the marine rescue corps.

Squad leaders all receive high-level marine rescue training in France, while the rest of the corps members are trained here in Tahiti and have received certification as qualified rescue workers.

The Centre's rescue boat is operated by a 4-man team, and Mr. Tehuiotoa says that the addition of the two Yamaha WaveRunners as rescue craft has been very effective in enhancing their rescue capability. "The WaveRunners are especially effective because they can approach the coral barrier reef where the water is shallow. A board is fitted to the stern of the WaveRunners for pulling rescue victims out of the water. All of the members of our rescue corps are serious, highly skilled people," says Mr. Tehuiotoa.

At present, the rescue corps members attend 2-hour training sessions twice a week in order to continue improving their skills. In May of 2007 a new marine rescue center, Centre de Secours de Securite Mer (CSSM), will open at Oroidi Beach in Punaauia. This will be a specialized marine patrol and rescue facility where members of the police and fire departments will be stationed. This will enable regular and thorough training for the corps members and ensure increasingly effective rescue operations.

Las WaveRunners, usadas en operaciones de rescate en las costas de Tahití

La ciudad de Punaauia, situada cerca de Papeete, la capital de Tahití, tiene 15 km de bellas playas. La policía y el cuerpo local de bomberos han adquirido motos Yamaha WaveRunners para las importantes tareas de socorismo y patrullaje. Actualmente, las fuerzas policiales tienen dos WaveRunners y el cuerpo de bomberos otras dos, además de una lancha inflable propulsada por un fueraborda Yamaha F200 de 4 tiempos. Estos productos fueron adquiridos en Comptoir Polynésien, el distribuidor local de Yamaha.

Según el Sr. Patrick Tehuiotoa, al mando del cuerpo de bomberos en su calidad de director del Centro de Socorro de Punaauia, el organismo encargado de estos operativos en la ciudad, "hay un total de 53 bomberos profesionales y voluntarios en el Centro y 10 están asignados a tareas de rescate marino".

Los jefes de socorristas reciben instrucción al más alto nivel en tareas de rescate marino en Francia, mientras que los demás miembros lo hacen en Tahití y reciben su certificado que les acredita como cualificados socorristas.

La lancha de salvamento del Centro está a cargo de un equipo de 4 miembros y, según afirma el Sr. Tehuiotoa, la llegada de dos Yamaha WaveRunners ha permitido mejorar significativamente la capacidad de llevar a cabo operativos de rescate.

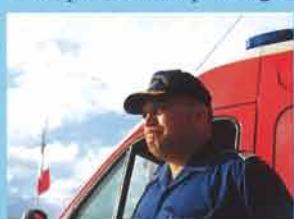
"Las WaveRunners en particular son muy prácticas porque pueden acercarse a los grandes arrecifes coralinos, en donde el agua es poco profunda. Se acopla una tabla a la popa de las motos para colocar ahí a las víctimas. Todos los miembros de nuestro centro son socorristas serios y muy capacitados", dice el Sr. Tehuiotoa.

Actualmente, los miembros del centro asisten a sesiones de 2 horas, dos veces por semana, para seguir mejorando su preparación. En mayo de

2007 se inaugurará un nuevo centro de rescate denominado Centre de Secours de Securite Mer (CSSM) en la playa de Oroidi, en Punaauia. Serán unas instalaciones especializadas en salvamento y patrullaje marino y en las que estarán destinados miembros del cuerpo de policía y de bomberos. Así se logrará una preparación constante y completa de los socorristas y se garantizarán operativos de salvamento cada vez más eficaces.

Maintenance is performed regularly to keep the equipment ready for emergencies

El mantenimiento periódico es necesario para dejar el equipo preparado para emergencias



Patrick Tehuiotoa leads the marine rescue corps
Patrick Tehuiotoa, encargado de los operativos de salvamento marino



Punaauia city officials Adjoint au Marie and Cylil Lehartz give us an explanation of the Centre de Secours de Securite Mer (CSSM) rescue center to be completed in 2007

Funcionarios de Punaauia junto a Marie y Cylil Lehartz nos dan información sobre el Centro de Salvamento y Seguridad en el Mar (CSSM) cuya inauguración está prevista en 2007.

Rescue operations are faster since the WaveRunners were introduced

Mr. Ahini Jacquie

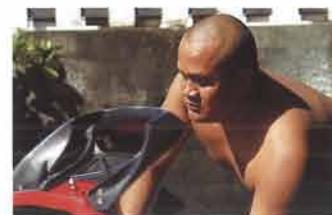
Centre De Secours De Punaauia rescue corps member Ahini Jacquie is proud of the beautiful waters of Tahiti.

"Polynesians love the sea. We love swimming, fishing and surfing; we like to enjoy the sea. Also, I love the sea because I grew up with it. Of course, when I'm sent out on fire or rescue duty there is no time to think about that. The job takes all of our concentration," says Mr. Jacquie.

Mr. Jacquie eagerly moved into the marine safety rescue group when the fire department he works for acquired Yamaha personal watercraft as rescue craft. Now he serves as a squad leader in the group.

"Unfortunately, most tourists don't know how to enjoy marine leisure safely. They don't know how fast the tides move and where the coral reefs are. From time to time accidents occur for these reasons. Of course it is important to try to avoid accidents before they happen, but the most important thing is being able to get to the scene for rescue as soon as an accident occurs. Since personal watercraft were introduced, we have been able to perform rescue operations faster than before."

In order to enjoy marine leisure in the natural environment, there needs to be at least a basic consciousness of safety. That's something Mr. Jacquie learned from an early age. He is proud to be in a job now where he can make use of his experience.



Ahini Jacquie of the Centre De Secours De Punaauia
Ahini Jacquie del Centro de Socorro de Punaauia



Las tareas de rescate son más rápidas desde que tenemos WaveRunners

Sr. Ahini Jacquie

El jefe de socorristas Ahini Jacquie del Centro de Socorro de Punaauia está orgulloso de las bellas aguas de Tahití:

"A los polinesios nos encanta el mar. Nos encanta nadar, pescar y hacer surfing, y nos gusta mucho disfrutar del mar. También me gusta el mar porque crecí con él. Claro que cuando salimos en tareas de salvamento o a apagar algún fuego no tengo tiempo para pensar en ello. Nuestro trabajo necesita una concentración máxima."

El Sr. Jacquie trabajaba en el cuerpo de bomberos pero se pasó entusiasmado al grupo encargado de la seguridad y el salvamento en el mar cuando se adquirieron motos náuticas Yamaha para usarlas como embarcaciones de rescate. Ahora es jefe de socorristas en su grupo.

"Lamentablemente, la mayoría de los turistas no saben cómo disfrutar del ocio marino sin poner en riesgo su seguridad. No saben que las mareas se mueven con rapidez ni conocen los lugares donde están los arrecifes de coral. Así que, de vez en cuando, ocurren accidentes por estas razones. Claro que es importante intentar evitarlos antes de que ocurran, pero todavía es más importante poder llegar a tiempo en cuanto sucede el accidente para auxiliar a las víctimas. Desde que tenemos motos náuticas podemos hacer estos operativos con más rapidez."

Para disfrutar del ocio marino en parajes naturales es necesaria una mayor conciencia y preocupación por la seguridad. Esto lo aprendió el Sr. Jacquie a una edad temprana. Y ahora se siente orgulloso de trabajar en un puesto donde puede aprovechar esa experiencia.

**A comprehensive tiered education system
aimed at bringing *Kando* to people everywhere**

Introducing the YAMAHA Technical Academy (YTA)

In recent years, 4-stroke outboard motors are being introduced in markets around the world, and wherever these advanced outboards are used there must be service people with higher levels of technical skills than ever before. To meet this need for high-level service skills, Yamaha Motor Co., Ltd. has introduced a comprehensive tiered education system named the YAMAHA Technical Academy (YTA).

Through the manufacture and sales of outboard motors, Yamaha helps bring a more fulfilling life to people around the world. And, we are always working to increase the satisfaction of our customers. An important part of customer satisfaction is providing the quality service that keeps their products running long and with the best performance possible, and that in turn creates the *Kando* that Yamaha is always striving for. We believe that is also what the customers want.

To give the customers this true satisfaction that they want, and to provide service that surpasses their expectations, Yamaha strives to provide service under the following three principles.

- 1) Service technician training: Training technicians through the YTA program to provide service that brings *Kando*
- 2) Service department development: Creating service shops that customers can feel secure about using
- 3) Introducing "Service Marketing": Developing and implementing the software for total service operations.

In October of 2006 the first Train the Trainers (TTT) course is being held in Japan and from 2007 it will be held in countries all over the world. The aim of this program is to help deepen understanding of the importance of quality service and to use YTA as a means to build the quality of service that our distributors and dealers around the world provide the customers.

YTA is a certification system to ensure service that surpasses the expectations of the customer

The YTA system is designed to clearly show the technical level of the individual marine service person and the technical levels they should work toward in the future. It is a 3-step program in which the technician advances through Bronze, Silver and Gold technician levels.



	BRONZE Bronze technician	SILVER Silver technician	GOLD Gold technician
Personality Image	- Possible to implement job surely in way of being decided.	- Company goal achieved surely by own idea and judgments.	- Person who can setting and achieve goal according to company policy by while seeing market environment with showing leadership.
Technical knowledge (skill)	- Receives instructions and it is possible to do accurate work. - Bronze basic E/G service.	- Can perform comprehensive boat troubleshooting. - Able to perform accurate work and instruction.	- Can give advice for complicated requests. - Failure Mode and Effects Analysis (FMEA)
Management knowledge (skill)	- Able to take action according Marketing manual. - Able to right explain to users.	- Able to take action according Silver Marketing manual. - Able to right explain and recommendation to users.	- Able to take action according Gold Marketing manual. - Able to right explain and recommendation to top management.

Besides technical skills, service marketing skills are also important

Compared to a technician who works on automobiles, a marine engine technician has a closer relationship with the customer and is thus very important to the marine dealership. From now on, a Yamaha marine engine technician must have not only the required technical skills to service engines but also a knowledge of what we call "Service Marketing" skills and the know-how to use them. These skills include things like gathering information from the market and performing marketing activities based on this information and also providing the customers with close follow-up concerning their service needs.



Un sistema educativo completo y gradual para satisfacer a todo el mundo

Presentación de la Escuela Técnica Yamaha (YTA)

En los últimos años, los motores fuera borda de 4 tiempos han hecho su aparición en todos los mercados y dondequiera que se usen debe haber mecánicos de servicio con mayor nivel de preparación técnica que antes. Para satisfacer esta necesidad, Yamaha Motor Co., Ltd. ha presentado un completo sistema educativo escalonado que ha denominado YTA (Escuela Técnica Yamaha).

Con la fabricación y venta de fuera borda, Yamaha quiere contribuir a una vida más grata y satisfactoria para todos. Y estamos siempre trabajando para aumentar la satisfacción de nuestros clientes. Para ello es importante ofrecer un servicio técnico de calidad que mantenga funcionando largo tiempo estos productos con el mayor rendimiento posible, lo que a su vez crea la profunda satisfacción (*Kando*) que Yamaha se esfuerza siempre por alcanzar. Creemos que así lo quieren nuestros clientes.

Para dar verdadera satisfacción y ofrecer a los clientes el servicio técnico que supere sus expectativas, Yamaha quiere basarse en tres principios:

- 1) Preparación de técnicos de mantenimiento: preparar a técnicos a través del programa de la YTA
- 2) Desarrollo del departamento de servicio técnico: crear tiendas de servicio que los clientes puedan usar con garantía
- 3) Presentación de "marketing de servicio": desarrollar y poner en marcha programas generales de servicio técnico.

En octubre de 2006 se celebrará el primer curso de Preparación de Técnicos ("Train the Trainers", o TTT en sus siglas inglesas) en Japón y a partir de 2007 en distintos países. El objetivo de este programa es resaltar la gran importancia del servicio técnico de calidad y usar la YTA para asegurar esa calidad en el servicio que nuestros distribuidores y concesionarios ofrecen a sus clientes de todo el mundo.

El sistema de certificación de la YTA garantiza un servicio técnico que supera las expectativas del cliente

El sistema de la YTA está diseñado para mostrar claramente el nivel técnico del mecánico de mantenimiento y los niveles técnicos en los que debería trabajar en el futuro. Es un programa en tres etapas en el que el técnico supera los niveles de Técnico de Oro, de Plata y de Bronce.

	BRONCE Técnico de bronce	PLATA Técnico de plata	ORO Técnico de oro
Personalidad	- Puede realizar el trabajo con seguridad según la decisión tomada.	- Consecución de objetivos de la empresa mediante ideas y criterios propios.	- Persona que puede establecer y lograr objetivos de acuerdo con la política de la empresa mientras examina las circunstancias del mercado y muestra dotes de liderazgo.
Conocimientos técnicos	- Recibe instrucciones y puede hacer trabajos con precisión. - Servicio técnico básico de bronce.	- Puede efectuar una completa localización y reparación de averías en la lancha. - Capaz de realizar trabajos con precisión, así como tareas de enseñanza.	- Puede aconsejar en casos difíciles o peticiones complicadas. - Modalidad de Averías y Análisis de Efectos (FMEA)
Conocimientos administrativos	- Capaz de actuar según el Manual de Marketing. - Capaz de dar explicaciones correctas al usuario.	- Capaz de tomar medidas según el Manual de Marketing de Plata. - Capaz de dar explicaciones correctas y recomendaciones adecuadas a los usuarios.	- Capaz de tomar medidas según el Manual de Marketing de Oro. - Capaz de dar explicaciones y hacer recomendaciones a la alta dirección.

Además de la preparación técnica, es también importante tener conocimientos de "marketing de servicio".

Comparados con los mecánicos de automóviles, los de los motores marinos tienen una relación más estrecha con los clientes y son por tanto muy importantes para los concesionarios. En la actualidad, un mecánico de motores marinos Yamaha debe tener no sólo la preparación técnica necesaria para efectuar tareas de mantenimiento en los motores, sino también conocimientos de lo que llamamos "marketing de servicio" y saber usarlos. Esto incluye recoger información del mercado y efectuar actividades de marketing basadas en dicha información, así como proporcionar a los clientes información complementaria sobre sus necesidades de servicio técnico.

MESSAGE



Let's work to achieve a level of service that brings more *Kando* to the customers

**Masatoshi Kondo,
General Manager of Service Div., ME Company, YMC**

More than 45 years have passed since Yamaha marketed its first outboard motor. During this period when 2-stroke models were dominant in the market, our marine service education program consisted of giving instruction about the technologies and service techniques involved when new models were introduced and in that what keep raising the level of technical skills. The Yamaha marine technicians around the world then took that knowledge and experience and connected it logically to provide high-quality service that was superior to that of the other brands.

Now, however, the introduction of 4-stroke models in recent years has made it necessary for service people to learn a whole new system of techniques and knowledge. YTA is the comprehensive education system that Yamaha is now going to establish in every market to meet this need for new levels of technical skills and knowledge.

This is a system designed to ensure that our customers get high-quality service by enabling the service technicians to raise their skill levels with regular confirmation of their status as they advance from the Bronze to Silver and Gold levels. Because it is a system aimed at raising the level of customer satisfaction it is also a system that will be good for your business. Let's work together through this system to create new *Kando* for our customers.



Trabajemos para lograr un alto nivel de servicio que traiga más satisfacción (*Kando*) a los clientes

Masatoshi Kondo,

Director de la División de Servicio Técnico, Compañía ME, YMC

Han pasado más de 45 años desde que Yamaha comercializó su primer motor fueraborda. Durante este periodo, en el que los modelos de 2 tiempos dominaban los mercados, nuestro programa educativo de servicio técnico consistió en dar instrucciones sobre las tecnologías y las técnicas de mantenimiento de los nuevos modelos cuando éstos se lanzaban al mercado, lo que contribuía a elevar el nivel general de preparación técnica. Los mecánicos marinos Yamaha en todo el mundo se aprovecharon de esos conocimientos y experiencia para ofrecer servicio técnico de calidad superior al de otras marcas.

Pero ahora, el lanzamiento en los últimos años de modelos de 4 tiempos ha hecho necesario que los mecánicos tengan que aprender todo un nuevo sistema de técnicas y conocimientos. La Escuela YTA es el completo sistema educativo que Yamaha va a establecer en cada mercado a fin de satisfacer esta necesidad de adquirir nuevos niveles de preparación y conocimientos técnicos.

Se trata de un sistema diseñado para asegurar que nuestros clientes reciben un servicio de alta calidad al mejorar el nivel de preparación de los técnicos de mantenimiento con confirmaciones habituales de su progreso a medida que avanzan del nivel de Bronce al de Plata y de éste al de Oro. Dado que el fin de este sistema es elevar el nivel de satisfacción del cliente, creemos que también será bueno para su negocio. ¡Trabajemos conjuntamente con este sistema para crear nuevas y profundas satisfacciones (*Kando*) para nuestros clientes!

Service

In this issue's One Point Advice we look at the maintenance of the valve system, which is so important for a 4-stroke engine.

In a 4-stroke engine, the role of the valves and the valve seats is to create an air-tight sealing of the combustion chamber so that the pressurized gases do not leak out during the compression and combustion processes.

When the engine is running, the contact surfaces of the valves and valve seats are constantly coming in contact with the closing and opening of the valves, and this occurs in the presence of high-temperature, high pressure gases. That is why heat-induced distortion, oxidation and abrasion occur at a rapid pace. Also, because carbon residue in the exhaust will stick to the exhaust valves, it is difficult to maintain an air-tight sealing. And, because the air on the intake side contains water droplets or saltwater spray that will stick to the intake valve, rusting can easily occur.

Because an outboard motor is used at a higher rpm than an automobile engine, the valves wear out faster than those on a car engine and it is hard to maintain engine performance without maintenance work on the valves.

The condition of the valves and valve seats can be checked first of all by measuring the compression pressure, but since the pressure measurement is also affected by the condition of the piston and rings, it is not enough to judge whether the valves and valve seats are in good condition.

The most common way to check if the valves and valve seats are creating an air-tight seal is the method using kerosene.

The method

...See photos at right

- 1) Place the cylinder assembly in a horizontal position.
(Slightly raised from the table surface)
- 2) Pour enough kerosene into the closed valve port to seep into the entire seat surface.
- 3) Leave that way for a while

It is OK if the kerosene doesn't leak to the combustion chamber side.

It is no good if it leaks to the combustion chamber side.

This inspection method is used to find out if the valves and valve seats need adjustment and servicing, and it is also used after adjustment and servicing to determine if the job was effective.

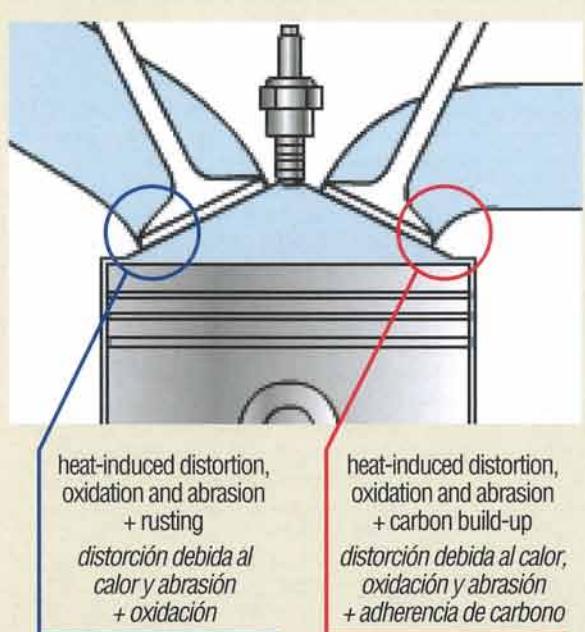
After making adjustments according to the instructions in the service manual and checking the meeting surfaces, this kerosene method is used to check for air-tightness again. Then you can feel secure to go on to the next step.

Because a 4-stroke engine has lots of parts and a complicated structure, it is a good idea to check the effectiveness of each maintenance/repair operation as soon as it is completed, before moving on to the next operation. (This is the way the manufacturing process is done too) Remember that, in the end, a sure, careful maintenance job is also the fastest maintenance job.

Please write to me with any questions about service.

Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y

one-point advice



En este número nos ocuparemos del mantenimiento de las válvulas, algo muy importante en un motor de 4 tiempos.

En un 4 tiempos, la función de las válvulas y de los asientos es mantener un sellado hermético en la cámara de combustión para que no salgan los gases presurizados durante los procesos de compresión y combustión. Cuando el motor está funcionando, las superficies de las válvulas y de los asientos hacen contacto constantemente en presencia de gases de alta temperatura y alta presión. Esto produce una distorsión debida al calor, a la oxidación y a la abrasión. Es difícil también mantener un sellado hermético por los residuos de carbono que se adhieren a la superficie de las válvulas de escape. Además puede producirse fácilmente una oxidación porque el aire de admisión contiene pequeñas partículas de agua salada que se adhieren a la válvula de admisión.

Dado que los motores fuera de borda se usan a mayores revoluciones que los de automóviles, las válvulas se desgastan con mayor rapidez y es difícil mantener el rendimiento óptimo del motor sin efectuar el mantenimiento de las válvulas.

El estado de las válvulas y los asientos puede comprobarse en primer lugar midiendo la presión de compresión. Pero esto no será suficiente porque la medida de la presión se ve también afectada por el estado del pistón y de los aros.

La forma más común de comprobar si las válvulas y los asientos mantienen un sellado hermético es con queroseno.



Método con queroseno

...Vea las fotos de la izquierda

- 1) Coloque el conjunto del cilindro en posición horizontal (un poco levantado de la superficie de la mesa)
- 2) Eche suficiente queroseno en el orificio con la válvula cerrada para impregnar toda la superficie del asiento.
- 3) Déjelo así durante un rato.

Las válvulas y asientos estarán bien si no hay fugas de queroseno por el lado de la cámara de combustión.

El método de inspección se usa para ver si las válvulas y los asientos necesitan ajustes y mantenimiento, utilizándose también para determinar si el trabajo fue efectivo una vez efectuado.

Después de hacer los ajustes siguiendo las instrucciones del manual de servicio y de comprobar las superficies de contacto, use el método con queroseno para confirmar de nuevo la hermeticidad. Pase entonces al punto siguiente.

Dado que el motor de 4 tiempos tiene muchos componentes y una estructura complicada, es aconsejable comprobar la eficacia de cada mantenimiento o reparación en cuanto se termine, antes de pasar al siguiente punto. Así se hace también en el proceso de fabricación. Recuerde que, a la larga, un trabajo de mantenimiento correcto y cuidadoso es también el más rápido.



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

News Round-up

Sri Lanka

Fishery training boat part of tsunami aid

The Indian Ocean tsunami of December 2004 brought severe damage and loss of life to many fishing villages on Sri Lanka's east coast. As part of the Japanese government's aid package to help in the recovery of the fishing industry here in Sri Lanka, a Yamaha-design boat (DX-79-0A, built by Yamaki Manufacturing Co., Ltd.) was recently delivered to the National Institute of Fisheries and Nautical Engineering (NIFNE) as a fishery training boat to replace the previous Yamaha boat donated in 1980 (DT-89, built by Gamagori) that had been severely damaged by the tsunami. This is a boat that has been proven for its outstanding running stability in Japan's squid fishing industry, and the great utility of its wide gunwale top has also won a good reputation in Sri Lanka. Outfitted with the equipment necessary for training fishermen in the contemporary fishing methods like the large reels for pulling in



monofilament long-line, vertical long-line or surrounding gill net, as well as the latest GPS and fish-finding devices. "This boat is going to be very useful," says Captain Jayasinghe, Dean of NIFNE.

From Yagi / Takayanagi, OMDO, YMC

La lancha Yamaha ayuda a paliar los efectos del tsunami

El tsunami del Océano Índico de diciembre de 2004 produjo grandes daños y pérdidas de vidas humanas en muchos pueblos pesqueros de la costa este de Sri Lanka. Como parte del paquete de ayuda para la reconstrucción de la industria pesquera en Sri Lanka, el Gobierno Japonés hizo entrega recientemente de una lancha diseñada por



Yamaha (una DX-79-0A construida por Yamaki Manufacturing Co., Ltd.) al Instituto Nacional de Pesca e Ingeniería Náutica (NIFNE). Esta lancha sustituirá a la anterior donada en 1980 (una DT-89 construida por Gamagori) que sufrió enormes daños durante el tsunami.

Se trata de una lancha que ha demostrado una extraordinaria estabilidad de funcionamiento en el sector de la pesca del calamar en Japón y que se ha ganado una merecida reputación en Sri Lanka por la gran utilidad de su cubierta ancha. Está equipada con el equipo necesario para preparar a los pescadores en los métodos modernos de pesca, como los grandes carretones para líneas individuales, líneas largas verticales o redes colindantes, y los últimos GPS y dispositivos de búsqueda de peces. "Esta lancha

va a sermos muy útil", afirma el capitán Jayasinghe, director del NIFNE.

Enviado por Yagi / Takayanagi, OMDO, YMC

Mexico

Contributing to local sports is our CSR (Corporate Social Responsibility)

Equipos Pesqueros del Puerto de Alvarado S.A. is a dealership selling Yamaha marine products in Veracruz state. The company's president, Mr. David Rafael García Vives Alvarado, is a firm believer that the success of his business hinges on their participation in the local community, and especially by being involved in the upbringing of youth. That is why he aggressively supports the local football youth league as one of his

company's CSR activities. Befitting his company's role as a supplier to marine engines to the local fishing industry, the team his company sponsors is called "CAMARONCITOS" which means Little Shrimps in Spanish, and president García has made sure that his own son is one of the team's players.

Mr. García knows that supporting sports as a form of CSR is in the true YAMAHA spirit of sharing Kando with our customers and the communities where we live and work.

From Kaneko, IMEMSA, MEXICO



(Above) The team are local champions. Garcia Vives Jr. is one of the team members

(Left) The CAMARONCITOS youth football team sponsored by Equipos Pesqueros del Puerto de Alvarado S.A.

(Arriba) El equipo es el campeón local. El hijo del Sr. García Vives es uno de sus integrantes.

(Izq) Este equipo cuenta con el patrocinio de Equipos Pesqueros del Puerto de Alvarado S.A.

México

La ayuda al deporte local, parte de nuestra CSR (Responsabilidad Social Corporativa)

Equipos Pesqueros del Puerto de Alvarado S.A. es un concesionario que vende productos náuticos Yamaha en el estado de Veracruz. David Rafael García Vives Alvarado, el director gerente de la empresa, cree firmemente que el éxito en los negocios depende de su participación en la comunidad local y especialmente en su implicación en la educación de los jóvenes. Por

ello apoya con entusiasmo la liga de fútbol juvenil local como parte de las actividades CSR de su compañía. Acorde con el papel que desempeña la empresa como proveedor de motores marinos al sector pesquero local, el equipo que patrocina se llama "Camaroncitos", y su director se ha asegurado que sea su propio

hijo uno de los jugadores del equipo.

El Sr. García sabe que apoyar el deporte dentro de las actividades CSR está en la esencia auténtica de Yamaha de compartir profundas satisfacciones (Kando) con nuestros clientes y con las comunidades en las que vivimos y trabajamos.

Enviado por Kaneko, IMEMSA, MEXICO

United Arab Emirates

WaveRunner Safety Riding School draws positive response

A "WaveRunner Safety Riding School" training program targeting potential users and marine sales and service staff was held at the Palma Beach Resort in Umm Al Quinn on 18th May. For this program organised by Al Yousuf Motors, Mr. K. Oishi of Yamaha Middle East and Mr. Ammar Wafi served as instructors for the course that included classroom and practical hands-on riding training. For the practical training three WaveRunners were prepared along with a training course set up in the sea near shore. In the water, all the safety related apparel and accessories, including lifejackets, boots, etc., were compulsory. The participants were also given a briefing about launching a PWC and inspection tips. The main objective of the program is to create safety awareness and teach PWC riding etiquette. A total of 34 people took the course and later joined in a fun time trial competition that was conducted by throwing a bottle in the water for the riders to fetch after covering the training course. Prizes were given for the best times. The training session concluded with the handing out of completion certificates.

From Takushima, WV Overseas Marketing Group, YMC

First S1 Slalom WaveRunner competition held in Middle East

Al Yousuf, Yamaha marine importer for the UAE, has successfully organised the first S1 slalom competition in the Middle East. The event was held at Umm AL Quinn on 19th May 2006, with a total of 28 participants in four classes running the S1 time trials. The competition was organised as per Yamaha's international standards using the S1 rules and regulations on a SP-J4 course. The whole venue was decorated with S1 banners and flags and the organisers, participants and spectators all wore the Yamaha S1 T-shirts and caps.

After the vehicles were scrutinized by the technical team, the participants were briefed on the rules and regulations. Mr. Oishi of Yamaha Middle East, oversaw the complete competition and assisted in organising this event successfully. Coast Guard boats took position to restrict entry of other boats and PWCs in the race area, and fully equipped ambulances were on stand by as a precautionary arrangement.

Afterwards, prizes were distributed to the racers by HH Sheikh Marwan Bin Rashid Al Mualla and Chairman of Emirates Motors Sports Federation and Mr. Eqbal Al Yousuf, President, Al Yousuf LLC. Addressing the participants, Mr. Marwan Sami, Director, Al Yousuf LLC, emphasized the importance of safety and reaffirm the commitment of Yamaha in promoting safe and fun-filled water sports activities in UAE.

At the end of the event, the racers and the organizers jointly conducted a beach clean up and the fun day of events concluded with a dinner at the Palma beach hotel.

From Takushima, WV Overseas Marketing Group, YMC

Buena respuesta del curso de la escuela de pilotaje de WaveRunners

El 18 de mayo se celebró en el centro turístico de la playa de Palma, en Umm Al Quinn, el curso de la Escuela de Pilotaje de WaveRunners destinado a preparar a usuarios potenciales y al personal de ventas y servicio en la conducción segura y responsable de estas motos. El curso, organizado por Al Yousuf Motors e impartido por los profesores K. Oishi de Yamaha Middle East y



The participants are together for a photo. The safety riding training and the S1 event were both successful.
Los participantes posan para la foto. El curso de conducción segura y el evento S1 tuvieron mucho éxito.

Emiratos Árabes Unidos (EAU)

Ammar Wafi, incluyó clases teóricas y prácticas de pilotaje. Las clases prácticas sobre tres WaveRunners se realizaron en una costa cercana, siendo obligatorio llevar sobre el agua la ropa y los accesorios adecuados, entre ellos chalecos salvavidas, botas, etc. Los participantes recibieron también instrucciones sobre motos náuticas y sugerencias para revisarlas. El principal objetivo del programa es poner de relieve la importancia de una conducción segura y responsable de las motos así como enseñar a pilotarlas correctamente. 34 participantes siguieron el curso y al terminarlo tomaron parte en una competición divertida que consistía en tirar una botella al agua para que los pilotos fueran después a por ella. Los que emplearon menos tiempo en recogerla recibieron sus correspondientes premios. El curso terminó con la entrega de certificados.

Enviado por Takushima, Grupo de Marketing de Ultramar, YMC



Participants received instructions on the water
Recibiendo instrucciones en el agua

Primera competición de slalom S1 con WaveRunners en Oriente Medio

Al Yousuf, el importador náutico Yamaha en los EAU, organizó con gran éxito la primera competición de slalom S1 en Oriente Medio. El acontecimiento se celebró en Umm AL Quinn el 19 de mayo de 2006 y participaron 28 concursantes en cuatro categorías. La competición fue organizada según las normas internacionales Yamaha y se usaron las normas S1 y la reglamentación sobre circuitos SP-J4. El circuito se llenó de carteles y banderas S1 y los organizadores, participantes y espectadores llevaron puestas las camisetas y gorras Yamaha S1.

Los participantes, después de ser inspeccionados sus vehículos por el equipo técnico, recibieron instrucciones sobre las normas y reglamento de la carrera. El Sr. Oishi de Yamaha Middle East supervisó toda la competición y ayudó a que la organización fuera un éxito. Los guardacostas se encargaron de que no entraran otras lanchas y motos náuticas en el circuito y varias ambulancias bien equipadas permanecieron listas en caso de emergencia.

Con posterioridad, los premios fueron entregados a los triunfadores por Su Alteza el Jeque Marwan Bin Rahid Al Mualla, Presidente de la Federación de Deportes Motorizados de los EAU y por el Sr. Eqbal Al Yousuf, presidente de Al Yousuf LLC. Marwan Sami, director de esta empresa, destacó la importancia de la seguridad y reafirmó el firme compromiso de Yamaha en promocionar actividades náuticas seguras y divertidas en los EAU.

Al final del acontecimiento, participantes y organizadores efectuaron una limpieza conjunta de la playa y acabaron cenando allí, en el hotel Palma.

Enviado por Takushima, Grupo de Marketing de Ultramar, YMC



Participants wait their turn in the S1 slalom competition
Los participantes esperan su turno en la competición de slalom S1



The organizers and winners of the S1 competition
Organizadores y ganadores de la competición S1

<Chantey115 OM Sales Promotion Tool page corrections>

We apologize for the fact that two of the product numbers shown on the Sales Promotion Tool page of the Chantey 115 issue were incorrect. Here are the correct numbers:
The tools: - Key holder "Logo" (oval) incorrect # 081041 → correct # 038017
- Cell phone strap "VMAX Strap" incorrect # 081088 → correct # 081084

<Correcciones de la página de las Herramientas de Promoción de las Ventas OM de Chantey 115>

Queremos pedirles una disculpa por haber publicado de manera incorrecta los números de los productos en la página de las Herramientas de Promoción de las Ventas en el Núm. 115 de Chantey. Estos son los números correctos:
Herramientas: Llavero "Logo" (ovalado) Núm. incorrecto 081041 → Núm. correcto 038017
Correa para teléfono móvil "VMAX Strap": Núm. incorrecto 081088 → Núm. correcto 081084

News Round-up

Colombia

Sixty years serving the domestic and foreign markets

This year, Eduardoño S.A., the distributor of Yamaha outboard motors and other products in Colombia, is celebrating the 60th anniversary of its corporate founding. On April 5, a grand-scale celebration was held at the Pablo Tobón Uribe Theater in Medellín, where the company's headquarters are located. The guests included the first lady of Colombia, Lina Moreno de Uribe, the Minister of Transportation, Andrés Uriel Gallego and Congressmen Gabriel Zapata, Germán Vargas Lleras and Luis Guillermo Vélez as well as dignitaries from the business sector, the military, social, and political agencies and the employees of the company. During the celebration, Eduardoño S.A. was honored by the National Government with the Order of the Congress commending its contribution to the growth of the country, generation of employment, innovation in products and social commitment through the Eduardoño Foundation that instructs the fishermen of Colombia in the management of their business. From YMC, Mr. Hideki Sawada presented a Japanese Samurai suit of armor to the company's Commercial Manager, Johnny Londoño. Mr. Sawada said, "On behalf of Yamaha I would like to extend our appreciation for Eduardoño's long years of contributions to the Colombian marine market by supplying our engines, generators and boats produced by Eduardoño S.A. We feel very proud of having Eduardoño in our network."

Eduardoño S.A. was founded in 1946 with just 18 employees. Since 1973 it has been the exclusive distributor of Yamaha outboard

motors and has also added Yamaha generators and boats, which it supplies not only in Colombia but also in the Caribbean region. Today it has 469 employees working at four headquarters in Colombia and one in Panama, as well as an office for the Colombian Navy.

From Ana Mercedes Londoño de R., Eduardoño S.A.

Sesenta años sirviendo a los mercados nacionales y extranjeros

Este año, Eduardoño S.A., el distribuidor de motores fueraborda y de otros productos Yamaha en Colombia, está celebrando el sesenta aniversario de su fundación. El pasado 5 de abril celebró una gran fiesta en el teatro Pablo Tobón Uribe de Medellín, donde se



(Top) Representing Eduardoño, General Manager Johnny Londoño addressed the guests.

(Above) Besides the ceremony, there was also a business meeting for the assembled dealers.

(Arriba) Johnny Londoño, director general de Eduardoño, pronuncia unas palabras ante la concurrencia.

(Abajo) Además de la ceremonia, se llevó a cabo una reunión de negocios para los concesionarios.

encuentra ubicada la sede de la empresa. Entre los asistentes se encontraba la primera dama de Colombia Lina Moreno de Uribe, el ministro de Transportes Andrés Uriel Gallego y los congresistas Gabriel Zapata, Germán Vargas Lleras y Luis Guillermo Vélez, así como dignatarios del sector empresarial, de las esferas militar, política y social, y empleados de la compañía.

Durante la celebración, Eduardoño S.A. fue honrada por el Gobierno Nacional con la Orden del Congreso premiando así su contribución al crecimiento del país, a la creación de empleo, a la innovación en productos y al compromiso social a través de la Fundación Eduardoño que instruye a los pescadores de Colombia en la gestión de sus negocios. El Sr. Hideki Sawada de YMC hizo entrega de una armadura de samurai al director comercial de la empresa Johnny Londoño con estas palabras: "En nombre de Yamaha me gustaría mostrar nuestro agradecimiento a Eduardoño por sus largos años de contribuciones al mercado marino colombiano mediante el suministro de nuestros motores, generadores y embarcaciones producidas por Eduardoño S.A. Nos sentimos muy orgullosos de tener a Eduardoño con nosotros."

Eduardoño S.A. se creó en 1946 con sólo 18 empleados. Desde 1973 ha sido el distribuidor exclusivo de motores fueraborda Yamaha, así como de generadores y embarcaciones Yamaha que suministra no sólo a Colombia, sino también a la región del Caribe. En la actualidad tiene 469 empleados trabajando en sus cuatro sedes de Colombia y en una de Panamá, así como en una oficina para la Marina Colombiana.

Enviado por Ana Mercedes Londoño de R., Eduardoño S.A.

Indonesia

Yamaha marine distributor holds first dealer meeting

The newly established Yamaha marine distributor in Indonesia, PT. Karya Bahari Abadi, which is a joint venture of the existing distributors P.T. Karya Guna Bahari and P.T. Hasjrat Abadi, held its first Indonesian Yamaha outboard motor dealers meeting on May 23, 2006. The main purpose of the meeting was to explain the Yamaha 3S (Sales, Service & Spare Parts) dealership program and also to introduce the dealers to the newly established company PT. Karya Bahari Abadi. Thirty-four representatives from 17 dealerships from all over Indonesia attended the meeting, where they heard explanations of the purpose of 3S program, which is to boost customer satisfaction by strengthening the sales, service and spare parts operations of each dealership in order to maintain Yamaha's No.1 position in the Indonesian outboard market. The dealers were enthusiastic about the 3S plan and anxious to win 3S Dealer status in the future. It was also clear that the meeting enhanced their sense of belonging to the Yamaha Family.

From: Felix T. Wikarta

Indonesia

El distribuidor Yamaha celebra su primera reunión de concesionarios

P.T. Karya Bahari Abadi, el nuevo distribuidor de productos náuticos Yamaha en Indonesia, una empresa mixta fundada por nuestros distribuidores P.T. Karya Guna Bahari y P.T. Hasjrat Abadi, celebró su primera reunión de concesionarios indonesios de motores fueraborda Yamaha el pasado 23 de mayo.

El principal objetivo de la reunión fue explicar a los representantes el programa Yamaha 3 S (Ventas, Servicio y Repuestos) y presentar ante todos ellos la nueva empresa distribuidora.

Los 34 representantes de 17 concesionarios de toda Indonesia que asistieron a la reunión escucharon diversas explicaciones sobre la finalidad del programa 3S, es decir aumentar la satisfacción de los clientes fortaleciendo el funcionamiento de las ventas, del servicio técnico y de los repuestos de cada concesionario para mantener a Yamaha en el puesto líder del mercado indonesio de los fuerabordas. Los concesionarios recibieron con entusiasmo el plan 3S y se mostraron esperanzados por conseguir la categoría de "Concesionario 3S" en el futuro. Fue también evidente que la reunión sirvió para reforzar la sensación de pertenecer a la familia Yamaha.

Enviado por Felix T. Wikarta



Dealers from around Indonesia attended the first dealer meeting introducing the 3S program.

Representantes de toda Indonesia asistieron a la primera reunión de concesionarios que presentó el programa 3S.

Kitamaesen

Japanese art. Japanese heart Arte japonés, corazón japonés

Los barcos Kitamaesen

The 16th and 17th centuries are known today as the Age of Navigation, an era when fleets of ships from the European nations set out on voyages of exploration and trade that extended to the seven seas. The result of these efforts was not only the discovery of new lands but also a rapid development in ship-building technology and navigational skills.

During this era, the "closed nation" policy of Japan's Edo shogunate government made travel to overseas countries unlawful for Japanese. This fact naturally caused the country's ship-building and navigation skills to fall behind those of the West, even though Japan, like Great Britain, is an island nation surrounded by the sea.

Much earlier, however, in the 7th century, the Japanese had developed a sophisticated level of unique boat-building and navigational expertise due to a flourishing of trade and diplomatic exchange with Sui Dynasty China. After the closing of the country to foreign contact, this maritime tradition continued in the form of domestic merchant vessels that navigated Japan's coastal waters between the different regions of the country. And although they sailed only coastal waters, the rapidly changing weather of Japan's coastal regions meant that sailors were always in danger of running into life-threatening storms. These are the conditions that led to the development of Japan's unique boat-building and navigational traditions.

One of the finest products of this maritime tradition is the type of boat known as the kitamaesen that emerged in the 17th century. These were speedy sailing ships that navigated the trade route between Japan's north (kita) island of Hokkaido and the country's largest trade center, the city of Osaka in central Japan. Because these boats raced to be the first to transport the year's first kegs of fresh rice wine (sake) to the northern provinces, they developed very fast hulls, which made these boats capable of sailing at an average of seven knots according to records from the time. When sailing into the wind, these boats are said to have been able to hold a 60-degree tack, another good evidence of their outstanding performance.

Although they didn't have the size to cross the seven seas, the kitamaesen were finely designed boats that were well equipped to handle Japan's often dangerous coastal waters and they are good examples of the kind of craftsmanship and design that lives on in Japanese industry today.



Los siglos XVI y XVII son conocidos hoy en día como la Era de la Navegación, una era en la que las flotas de barcos de diversas naciones europeas partían en viajes de exploración y comercio que se extendieron por los siete antiguos mares. El resultado de estos esfuerzos no fue sólo el descubrimiento de nuevas tierras, sino también el rápido desarrollo de la tecnología de construcción de barcos y de las técnicas y conocimientos de navegación.

Durante este período, la política de reclusión y aislamiento nacional que siguió el gobierno del shogunato en la era Edo hizo casi prohibitivo que los japoneses pudieran viajar fuera del país, por lo que la construcción de barcos y las técnicas de navegación en Japón quedaron atrasadas con respecto a las naciones occidentales punteras aunque Japón, como Gran Bretaña, sea una nación insular.

Sin embargo, varios siglos atrás, en el siglo VII, los japoneses alcanzaron un gran nivel de perfección en la construcción de barcos y en pericia marítima debido al florecimiento de los intercambios comerciales y diplomáticos con la dinastía Sui china. Al cerrarse el país al extranjero, esta tradición marítima continuó en forma de barcos mercantes nacionales que navegaban por las aguas del litoral japonés entre las diferentes regiones del país.

Y aunque navegaban sólo por la costa, el tiempo que con tanta rapidez cambia en las distintas regiones costeras de Japón hizo que los marineros estuvieran siempre en peligro por las tormentas. Estas condiciones llevaron a un desarrollo excepcional en la construcción de embarcaciones y en los usos y modos de navegación.

Uno de los resultados más brillantes de esta tradición marítima es el tipo de embarcación conocido como "kitamaesen", que apareció en el siglo XVII. Eran barcos de vela muy rápidos que hacían la ruta comercial entre la isla Hokkaido del norte (kita) de Japón y el mayor centro comercial del país: la ciudad de Osaka

en el centro del país. Dado que estos barcos competían por ser los primeros en transportar los primeros barriles de sake (el típico licor de arroz japonés) del año a las provincias del norte de Japón, desarrollaron cascos muy rápidos con los que podían navegar a una velocidad media de siete nudos según registros de la época. Con el viento a favor se dice que estos barcos eran capaces de hacer virajes de 60 grados, otra prueba evidente de su extraordinario rendimiento.

Aunque no tenían tamaño suficiente para cruzar los siete mares, los kitamaesen fueron barcos de excelente diseño y muy bien equipados para navegar por las a menudo peligrosas aguas de las costas japonesas. Son un magnífico ejemplo del trabajo, destreza y diseño que perduran en la industria japonesa de hoy en día.

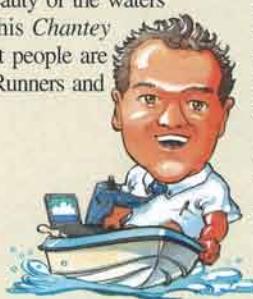
From the Chief Editor

Our visit to Tahiti (French Polynesia) for this issue of *Chantey* resulted from an article about the fire department's rescue corps that appeared previously in our News Roundup section.

The photographs in this issue surely convey the beauty of the waters around this island, and more than that, I hope this *Chantey* Special article will give you an idea of what great people are active here in the South Seas with Yamaha WaveRunners and outboards.

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

Nuestra visita a Tahití (Polinesia Francesa) para confeccionar este número de *Chantey* fue consecuencia de un artículo sobre los trabajos de su cuerpo de bomberos que apareció con anterioridad en nuestra sección de noticias.

Las fotos de este número transmitirán sin duda la belleza de las aguas que rodean a esta isla y, por encima de todo, espero que este artículo especial les dará a todos ustedes una idea de la gente tan magnífica que trabaja aquí en los mares del Sur con las WaveRunners y los fuerabordas de Yamaha.

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

Hiroyuki Murakami, redactor jefe de *Chantey*

GOOD SHOW
YAMAHA

Bien hecho, YAMAHA!

The appeal of marine leisure right in the middle of Tokyo

El atractivo del recreo náutico justo en el centro de Tokio



To help spread the joys of marine leisure to a larger number of people, Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) manages a nationwide marine club in Japan named "Sea-Style" that provides boats for its members on a reasonable rental basis.

For five days from July 27 to 31, YMC conducted a promotion with a boat display in the Marunouchi business district of Tokyo. This promotional event was held at the "MARUCUBE" space of an office building with many corporate offices and restaurants. On weekdays, many business people visited the Yamaha display and showed their interest in boating and the service offered by Sea-Style. On the weekend, many families visited the display and some of them joined the Sea-Style club.

According to the person in charge of the promotion, it was successful in making an appeal to a wider range of customers than similar events held at showrooms or marinas.

Para expandir a un mayor número de personas el placer de las actividades recreativas náuticas, Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) tiene abierto en Japón el club náutico "Sea Style" en el que ofrece a sus socios embarcaciones a un alquiler razonable. Durante cinco días, del 27 al 31 de julio, YMC efectuó diversos actos de promoción con exposición de embarcaciones en el distrito comercial de Marunouchi en Tokio.

El evento publicitario tuvo lugar en el espacio "Marucube" de un gran edificio de oficinas que tiene muchas empresas y restaurantes. En los días de semana, muchos hombres de negocios visitaron el stand de Yamaha y mostraron su interés por la navegación y los servicios ofrecidos por Sea Style. Y durante el fin de semana, muchas familias visitaron el stand y algunas se hicieron socios del club.

Para su director, el mayor éxito de este acontecimiento fue atraer la atención de una mayor variedad de clientes que los que acuden a eventos similares celebrados en locales de exposición o puertos deportivos.