



雅马哈发动机株式会社 海上业务管理部  
日本静冈县磐田市新贝2500 邮编:438-8501

## Chantey Special



摘自1969年公司简介手册“跃进雅马哈”

## 雅马哈船外发动机60年历史： 挑战造就无与伦比的可靠性

2020年，距离第一台雅马哈船外发动机的诞生已经过去了60年。2019年，雅马哈船外机的累计生产达到1200万辆，取得了里程碑式的成就。如今在全球许多海洋，湖泊和河流都有这种船外机。雅马哈作为船外发动机品牌在全球享有盛誉，但早期的船外发动机业务并不都是一帆风顺的。



雅马哈的首款船外发动机“P-7”

探索之路充满了艰难险阻和无数挫折，为了创造出人们喜爱的产品，经历了反复的尝试和失败。然而，不管面临多大的困难，参与船外发动机的工程、制造、营销和服务的雅马哈员工都克服了所有障碍，体现了雅马哈汽车企业文化核心的“挑战精神”，以新的视野面对新的挑战。

注意：图片内容和表达方式可能与目前生效的规则有所不同。

### 用户手册是唯一的开发资料

1953年，在出任公司总裁后不久，雅马哈汽车公司创始人川上源一便进行了为期90天的美国和欧洲考察之旅。在考察过程中，他多次看到人们尽兴地享受水上时光，于是坚信海上娱乐也有一天也会风靡日本。回到家后，为了更好的体验水上娱乐的乐趣所在，川上添置了一艘巡航帆船并亲身体会、享受在浜名湖上扬帆的时光。

他的巡航帆船当时安装了美国知名品牌的船外发动机，但经常发生故障，因此他改用日本品牌。但是他发现，尽管新的机械故障减少了，但其性能无法与美国船外机媲美。

这就给了川上一个启示:如果这样的船外机不存在,雅马哈应该制造一个。但是,当时日本才刚刚进入战后经济快速增长时期。家用电器也只是才开始进入日本家庭,而在周末外出划船的想法对于大多数人来说几乎没有过。川上社长知道,即使他们成功开发了船外发动机,如果没有人有兴趣购买它们,他们也将无法销售。因此,他得出结论,他们目前的唯一目标是用于商业用途,例如渔民意识到他们需要为小船提供动力,于是他下令开始进行研发。

P-7是雅马哈的首个船外发动机产品,它的研发团队仅由两名工程师组成。一开始时,他们得到的唯一可用于工作的信息就是当时在海外出售的船外机的产品目录和手册。这确实是一个每步都依赖反复试验和试错的旅程。1958年,根据Yamaha YD-1摩托车发动机他们成功制造了250cc原型车,但是由于诸如发动机座破损等失败,建造可销售船外机的项目取消了。当时,工程师们进行研发的同时也在制定产品生产的标准,他们使用工厂的消防水箱作为临时测试箱对原型进行了24小时反复测试。测试一直进行直到出现了一些故障,通过对引擎进行检查找到了修复它的方法。

1960年,准备投入市场的船外发动机终于完成。它以P-7的名称发



制造雅马哈首款船外发动机的厂家“昌和制作所”

布,计划月产200台。这标志着雅马哈开始了使用船外发动机的历史。但是,P-7绝对不能被称为一流的船外机,它嘈杂、振动也很大。当时的一位工程师苦笑着回忆道:“实际使用它的渔民有时会讽刺地开玩笑,说:‘听起来……真的很响。不愧是一家乐器公司建造的船外发动机。’”

直到1961年11月,P-7推出一年之后,雅马哈船外发动机才开始在市场上得到认可。随之而来的是我们的第二个型号P-3的发布,该型号由63cc单缸风冷3马力发动机提供动力。它是为满足日益增长的以3

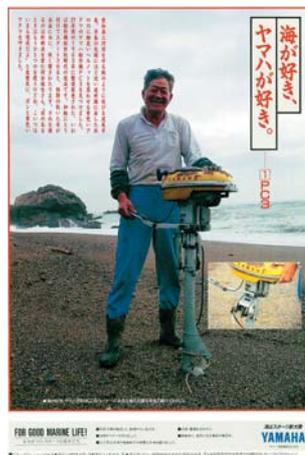
马力的发动机为实际标准的商业市场需求而专门开发的。

P-3着眼于发动机的耐用性和耐腐蚀性,因此特别耐磨损。这要归功于它使用的独家开发的铝合金,其中含有硅。它也是第一台使用压铸零件的国产船外发动机,实现了更轻巧、更紧凑的设计目标。工程师们还在使发动机更加易于启动和操作的方面更加注意了。与P-7完全通过反复试验进行开发不同,P-3是直接根据来自市场的反馈进行开发和完善的。可以说,这是雅马哈第一次将市场反馈纳入产品中。发布后,只要有性能投诉,雅马哈的工程师就会频繁走访经销商或直接从用户口中了解问题,将其用于查找解决和改进的方案。

随着关于P-3很好用的消息传开,P-3很快就开始越来越多的出现在日本的渔港中,而那时大多数船只都是使用其他品牌的发动机。据说,在千叶县东部的一个渔镇上,只用了一年的时间几乎所有港口的渔船便都换成了雅马哈P-3船外发动机。由一位女士设计的船外发动机的黄色缸头就像一顶黄色的帽子,这使得雅马哈P-3船外发动机先后被渔民们和普通用户们亲切的称为“雅马哈的黄色帽子”。



▲小册子中宣传的P-3  
\*这是当时拍摄的一张照片。请务必确保在登船时佩戴救生圈。



▲一名使用了P-3近30年的船主  
(摘自1990年出版的《雅马哈海洋新闻》)

## 在恶劣的使用环境中造就的雅马哈船外机



1967年的东巴基斯坦(现为孟加拉国)。船只数量多,但有动力的却很少。

1967年,川上会长会见了巴基斯坦驻日本大使。大使告诉川上,在雨季巴基斯坦的道路被淹没以致巴士无法行驶。川上回应说,雅马哈制造船外发动机,

他们可能会有所帮助。从此这便开启了雅马哈发动机走向海外船外发动机市场的旅程。

当雅马哈的工程师首次前往当时的东巴基斯坦(现在的孟加拉国)并看到该国沿海地区无数的运河和广泛使用水运系统时,当地对船外发动机的巨大潜在需求给他们留下了深刻印象。但是,在成功引入船外发动机之前,还有许多巨大的障碍需要解决。最直接的障碍之一就是该国传统船只的形状。这些是双头船,未经改装是无法安装船外发动机的。经过反复试验,新P125AK船外发动机和针对市场需求研发的可安装船外发动机的新型船只同时问世。这种结合带来的潜力使得雅马哈在巴基斯坦有了很不错的前景。

然而，雅马哈将船外发动机带到巴基斯坦的尝试仅仅只是开始。在P125AK之后，雅马哈推出了新开发的P250K船外发动机，但由于机械故障的困扰，引起了一些客户的投诉。雅马哈发动机公司迅速作出反应，派遣了日本的维修技师来调查情况。他们看到的是雅马哈船外发动机及其艰苦的使用状况。这些船外发动机是商业用途的型号，因此如果它们损坏了，将立即直接影响船主的生计。当得知情况的严重性后，每当出现问题时，公司都会迅速派出工程师和机械师团队彻底解决问题。这种快速响应的风格成为雅马哈在商用船外发动机市场的基本立场，并延续至今。这不断的努力使用户信赖雅马哈可以第一时间解决任何出现的问题。雅马哈的声誉很快遍布整个亚洲市场。同样，首次出口到巴基斯坦的船外发动机为雅马哈卓越的服务网络建立了基础，也使得雅马哈的名字全球闻名。

到1970年代，雅马哈加强了与全球新兴市场的关系。雅马哈船外发动机成功地遍及了当时美国和欧洲船外发动机制造商从未涉足的市场。这些国家包括非洲、中南美洲、中东等国家、南亚和东南亚以及太平洋诸岛。在这些区域中，雅马哈继续积极开展售后服务。但是，有很多情况是船外发动机一旦损坏就被船主遗弃了。因此，雅马哈派遣技术人员一个渔村一个渔村地进行服务演示，对每个地区的船外机都进行维护。世界上的任何地方雅马哈的工程师和服务人员都不会放弃。在这些地区，船外发动机是一项重要资产，对人们的生活至关重要。除了为雅马哈船外发动机提供服务外，服务人员还致力于修理其他品牌的废弃船外发动机。当然，从现场工作中获得的知识和经验也被运用到新产品开发中。通过这种方式，雅马哈汽车逐渐创建了新型的商用船外发动机种类，其产品阵容分为各种规格，以适应各个地区的确切需求和使用条件。这些精益求精的努力造就了Enduro系列船外发动机，这些船外发动机在当今世界各地受到了人们的喜爱和信赖。



◀ 一项由当地服务技师执行的针对P165G的服务活动在斯里兰卡当地展开。

▶ 如今，为印尼市场生产的E40G型号仍然是该系列产品中的畅销产品。



## 技术进步推动了更强的型号的诞生和全球市场认可

在商用船外机市场上建立了强大的基础之后，雅马哈面临着开发更大马力休闲娱乐用途的船外发动机的挑战。但是要赶上美国知名的船外发动机制造商并非易事。1974年，雅马哈将合力研发的由液冷双缸760cc发动机提供动力的55A型号推入市场。它采用了独特的新技术，包括完全渗碳的一体式曲轴箱，两件式（拼装）的连杆和电容器放电点火器（CDI），这成为了开发雅马哈大功率船外发动机新产品系列的基础。

1982年，雅马哈相继推出了200A和220A型号，输出功率超过200马力。1983年9月，与Brunswick Corporation的合作关系解散后，雅马哈在美国芝加哥举行的世界最大的海上贸易展览会上推出了全系列雅马哈品牌的船外发动机。在美国本土的绚丽登场宣布了雅马哈

作为一个船外发动机的制造商正式进入北美市场。雅马哈公司多年来在全球商业用途市场中所获得的强有力的信赖使它的船外机在全球最大的船外机市场-北美-也广受好评。



55A成为雅马哈进入大马力类别的基础。它的液冷双缸760cc发动机具有多项独特技术，例如完全渗碳的一体式曲轴箱，2件式连杆等。



早在1978年发布的畅销产品85A至今仍可以使用。

## 成为世界顶级品牌

雅马哈作为拥有二冲程发动机的船外机制造商而建立了声誉，但确认雅马哈是世界领先的船外机制造品牌地位还是要归功于雅马哈制造节能发动机的这一技术专长上。美国于1990年代首次应用了船外发动机排放标准以减少对环境的影响，发达国家和新兴经济体随后相继效仿。这一关键运动很快将船外发动机制造商的重点转移到开发更环保的发动机上。而雅马哈已经在1975年开始研发四冲程发动机，并于1984年推出了首个双缸四冲程船外发动机F9.9A。

1992年，进一步改良的F9.9成为世界上第一个通过据说是当时世界上最严格的Bodensee-Schiffahrts-Ordnung (BSO) 排放规定(管辖位于德国，瑞士和奥地利边界的康斯坦茨湖上的客船)的船外发动机。雅马哈又于1998年发布了由直列4缸16气门DOHC发动机提

供动力的F100A型号船外发动机。F100A拥有一流的功率和环保性能，并具有全类型的尾板安装架，螺旋桨等，使得它可以在世界各地的各种船上使用。

在21世纪的第一年，雅马哈发布了F225A。这是世界上第一台额定功率超过200马力的大排量4冲程船外发动



◀雅马哈的第一台四冲程船外发动机功率为9.9马力。



◀作为世界上第一个配备直列4缸16气门DOHC发动机的船外机，F100A除了排放低，燃油效率高外，还具有同类产品中最高的功率。



◀独有的进气/排气系统布局等特性使雅马哈225马力的四冲程F225A可以实现与大马力2冲程紧凑性相当。

## 功能更强大的船外发动机和新型船只控制系统

除了大马力的四冲程船外机外，雅马哈还响应全球保护环境运动继续努力开发和销售二冲程船外发动机，采用高压直接喷射 (HPDI) 系统等专有技术以改善船外发动机的生态环保性能。但是，一旦四冲程能够在所有马力范围内超越二冲程的固有优势(如加速度，紧凑性和轻便性)，雅马哈便转为使用全部四冲程船外发动机来替代娱乐用船外机的产品线。在2018年，雅马哈发布了F425A。它安装了全新的V8发动机，是第一个将高压和高精度的燃料直接喷射到每个燃烧室中的汽油直喷四冲程船外发动。此外，齿轮箱，托架，凸轮轴以及其他零件(如等离子熔合无袖气缸，铱火花塞和雅马哈的其他新技术和新材料)的强化零件的采用，不仅仅造就了一台具有顶级动力的四冲程船外机，还使得它具有出色的可靠性和耐用性。该型号排量为5559cc，最大输出功率为425马力。它功率巨大，但是不仅易于安装，而且易于操作。同时，它引发了“该为大型海上船只提供何种传动的船外发动机”的革命性思考。

在2010年，即F425A发行的八年之前，雅马哈宣布与瑞典船只设备制造Volvo-Penta共同开发基于船外的船只控制系统的协议。

后来，在2012年携手发布了Helm Master船用控制系统。该系统可进行360°操纵，并通过操纵杆实现低速航行的转弯，以实现直观的操作，从而极大地提高了停靠、离开码头和导航穿过码头以及狭窄的水道的便利性。大型船外动力船使驾驶变得更容易和更有趣，大大增加了潜在用户的范围。在2017年，雅马哈还开发并发布了CL7彩色触摸屏显示器，进一步提高了操作大型船外发动机动力船的便利性，降低了操作的难度。

通过这些成就，雅马哈发动机再也不单单只是船外发动机的顶级制造商，而是扩大了业务范围、超越自我成为了综合的船舶系统供应商。



◀雅马哈F425A旗舰船外发动机采用了新技术和新材料，以进一步减轻重量并增加其可安装的船只范围。



▲ Helm Master增加了大型船外发动机操作的便利性，并在2017年加入了SetPoint®功能，该功能可自动将船保持在水上的固定位置。

发迹于微时、从开发用于日本各地小型渔港的船外发动机开始，雅马哈船外发动机已有60年的历史，它带人们进入了世界各地的水域，并推动了众多技术的进步。但是，不变的是我们对每种产品的设计和制造时的关注和热忱。无论是商务旅行还是休闲娱

乐，雅马哈船外发动机都旨在为世界各地的人们带来水上生活方式的充分的乐趣、舒适和满足感。这就是为什么雅马哈努力并且一直会致力于生产最好的船外发动机。



雅马哈船外发动机的历史

1960

1970

1980

1990

2000

2010



船外发动机工厂装配线 (摘自1968/1969年公司简介手册)



水箱测试完成试验 (摘自1968年公司介绍手册)



175A



F9.9A

F50A



F100A

超过500万台



F225A

F350A



F425A



Helm Master (综合控制系统)

超过1200万台

超过1000万台



P-7



55A

85A

超过100万台

1960 • 雅马哈首款船外发动机 P7G发布

- 采用风冷单缸发动机
- 采用循环充电系统

1971 • 市场上开展服务活动

1974 • 耐用型号发布

1978 • 首款三缸型号发布

1979 • Sanshin新建喷漆和装配线

1983 • 引入美国市场 • V6系列完成

1984 • 雅马哈发布首款四冲程 OBM F9.9

1988 • 首款海外雅马哈OBM产品开始在法国MBK生产

1989 • 电动OBM M-15发布

1993 • 防腐铝合金YDC-30被研发

1994 • 四冲程四缸F50发布

1996 • 所有型号为CDI

1999 • 雅马哈诊断系统 (YDIS Ver.1) 发布

2000 • Yamaha Kumamoto Products 公司 (YKP) 开始生产OBM

2005 • 开始第一个YTA计划

2007 • YTA银牌课程开始

2008 • 福井南部的新工厂成立

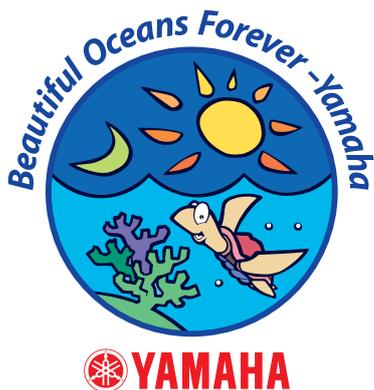
2011 • 马哈诊断系统 (YDIS Ver.2) 发布

2013 • 雅马哈海洋协会 (YMAN) 成立

2014 • Thai Yamaha Motor (TYM) 开始生产OBM

2016 • 新的YTA计划启动

# 驶向没有塑料污染的海洋



以上人员为项目组成员

- 日本海洋研究开发机构 (JAMSTEC) 千叶 早苗
- 全球湿地数据库 (UNEP WCMC) Holly Griffin
- 雅马哈发动机 关友里惠 3名均为女性。



帕劳的孩子们。他们是维护美丽大海的重要成员。

为了纪念帕劳共和国与日本建交25周年, 去年年末举办了横滨-帕劳帆船比赛。

12月29日比赛开始, 参赛的7艘帆船于当天各自驶往帕劳。

帕劳位于横滨以南约1,700英里(约3,200km)处。途中有从陆地排放的垃圾所形成的巨大太平洋垃圾漩涡(太平洋垃圾带)。受其影响大量的垃圾有可能漂浮在位于日本群岛下方的海域。为了调查实际情况, 我们组织了这次的活动。

这次的项目由以下两个部分构成

- 海洋塑料调查
- 海洋素养教育

我们乘坐名为“MIRAIE”的帆船比赛用支援艇从横滨驶向帕劳, 历时17天。我们在这艘民用船只上每天与帕劳的6名儿童和日本的普通参加者一起进行塑料调查, 通过这些活动了解了海洋环境。



大家排成一排异口同声地用日语喊着“Wassyoi”的口号, 一起用椰子洗刷甲板。



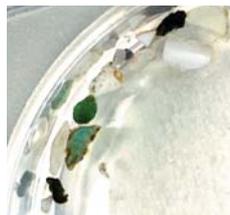
孩子们爬上船首斜杠玩得很开心。我也借光……



由于恶劣的海况, 发生一些小状况, 帆破裂了。在元旦的清晨, 大家齐心协力一起修补。



支援艇MIRAIE与TREKKEE (装载调查设备的赛艇)



漂浮在海面上的微塑料



海洋是如此美丽, 但是……

下面为大家介绍一下项目的具体内容。

首先, 在海洋塑料调查方面, 我们在船上进行了两种类型的调查。

## • 微塑料采样器

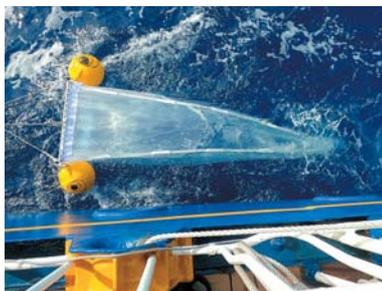
在这里我们采用安装在机舱内的机器。水泵的过滤网会滤出水中的垃圾。尺寸从大到小分别为300、100、30微米的过滤网将会滤出各种不同尺寸的微小垃圾。我们每天都会更换过滤网。



## • 浮游生物网

在30分钟的拖网过程中, 适当调整航速。所使用的浮游生物网的网孔直径为330微米, 可收集漂浮在海面上的微塑料。我们检查了所有的收集物, 并与孩子们一起用简易显微镜做了观察。

目前JAMSTEC正在对用这两种方法所收集的海洋垃圾进行着详细研究。



检查进入网前端杯子内的物体。



接下来,是海洋素养教育。

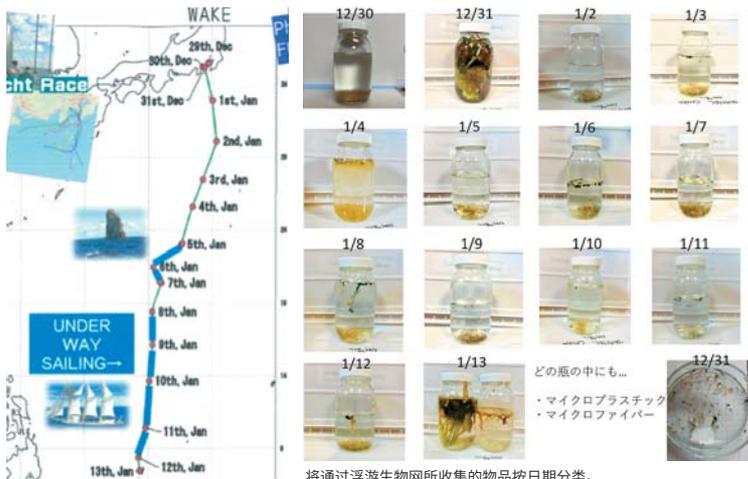
为了参加这个项目,突破帕劳OP帆船赛预赛6名儿童此次受邀来到日本。我们每天与他们一起用30分钟到1小时的时间在甲板上或船舱内就以下内容进行了学习。

- 海洋塑料污染
- 人类对海洋的影响
- 海洋对地球生命的重要性

他们学习环境知识的积极态度给我留下了深刻的印象。要想解决环境问题仅靠研究和调查是无法完成的,我深深感到对于引领未来的孩子们的教育的重要性及必要性。



通过此次经历,我最想让大家了解的是“海洋污染的严重性”。



将通过浮游生物网所收集的物品按日期分类。  
漂浮在瓶子上方的是微塑料。含有肉眼看不见的超细纤维。

即使四周没有任何岛屿,在清澈透底的海域上依然能看到漂浮的塑料垃圾。这些塑料垃圾将会被小鱼吃掉,小鱼又会被大鱼吃掉,最后我们人类却在吃这些鱼。虽然塑料会被排出体外,但是据说塑料所含的化学成分会残留在体内并对人体造成伤害。这些化学成分有的是在生产塑料时投放的,有的是在海上漂浮时吸附并积累而成。

但有些事情还是令我们很欣慰。在最后的两天,我们进入了帕劳的海洋保护区,漂流物几乎都是从岛上漂流过来的树枝和果实。让我深刻地感受到,帕劳人民所贯彻的“大家一起保护美丽的海洋”的意识是如此的深入人心,正是这种意识创造出了这片美丽的大海。

对我们而言,为了不让海洋受到更严重的污染,逐步做好在日常生活中可以做到的一点一滴是非常重要的。

随身携带购物袋

随身携带自己的水杯

不买过度包装产品

尽量长时间使用,不要使用一次就扔掉

上述所列举的例子只是很小的一部分。请您也试着考虑一下还有没有其他日常可以做到的事情呢。

您的一个小小的行动看似微不足道,经过日积月累,却足以使这片海洋更加美丽富饶。



# 关于CL7显示器

**序言** 大家好!本期的Chantey要介绍的是,大家都知道,但是可能没有使用过的设备。让我们直接进入主题吧,当您被问到比较便于操纵船舶的设备有什么时,您最先会想到什么呢?应该会有很多,这次就让我们关注一下其中的一款-CL7显示器,来了解一下这款设备的各种方便功能。



## 1 关于CL7

CL7是雅马哈原装显示器之一,以清晰易懂的画面向船舶驾驶员显示各种发动机状态、航行状态、警告以及维护信息等内容。可应用于雅马哈的船舶操纵系统(Command Link Plus)、船舶操纵控制系统(Helm Master)以及定点保持功能(Set Point)是其主要特征。简单大方的多功能性设计整合了多个仪表及监视器,极大地提高了舒适性及便利性。

## 2 操作方法

在7英寸的彩色液晶显示屏上可通过触摸屏进行直观操作。通过滑动、触摸及长按即可转换画面。用两个手指还可以对某些特定的画面进行放大和缩小操作。锁定触屏功能可以有效地防止触摸屏上的意外操作。



## 3 常用功能

以下是客户常用功能的示例。

- 发动机数据界面
- 鱼群探测功能
- 地图功能
- 显示项目选择
- 导航功能

以下是服务人员常用功能的示例。

- 故障诊断
- 燃料余量偏差值
- 维护提醒
- 软件更新
- 纵倾修正

## 4 如何延长发动机的使用寿命

雅马哈建议客户进行定期检查,主要目的是为了将船外机的故障防患于未然,并始终保持正常的性能。

假设一年使用100小时,那么自使用日起在未达到100个小时时,应在第20个小时或第三个月时实施初检。使用100个小时之后可每隔100小时或一年实施定期检查。

定期检查可以降低船外机故障被忽略的几率。这样也可延长船外机的使用寿命。

CL7配备了定期检查的提醒功能,每隔100小时就会自动提醒顾客,防止客户遗忘。届时,不仅所有者或操作人员要实时自行检查,还要请雅马哈的经销商实施检查。

定期检查	首次	第二次以后
	20个小时或3个月	100个小时或1年

### 弹出警告画面



时间间隔的提醒功能还配备了频率的自定义功能,按需求可以设定50、100、300、400、500或1000个小时。充分利用此功能,就能够在最佳的时间段内对船外机及其他设备实施检查。

### 维护时间自选界面



再次重申一下要点,充分利用维护提醒功能得以按时实施定期检查,从而延长船外机的使用寿命。通过阅读本文希望各位能够重新认识定期检查的重要性并理解其优点。

**结语** 这次就CL7的部分功能进行了介绍,不知各位觉得怎么样?今后Chantey也会向广大读者提供更多更丰富的信息,敬请期待。



JAMAICA

# 牙买加的服务培训

Brandon Samms先生 - 牙买加Yamaha发动机有限公司

2019年11月,我们在Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC.)的帮助下,于Yamaha Engines Ltd. (YEL)进行了船外发动机培训演习。这些演习侧重于商业领域,特别是与牙买加国防军海岸警卫队(JDF),牙买加海军陆战队警察(JCF)和Sandals国际度假村(SRI)合作。这三个实体都代表了这一领域的重要组成部分,并为各自的舰队投资了自己的车间、工具和技术人员。

在YEL之外,牙买加技术人员面临的重大问题之一是如何正确诊断和维修下部设备问题。许多运营商在浅水区工作时会遇到问题,这会造成糟糕的情况:与那些作业环境好一些的运营商相比,下部设备受到损坏,需要维修的频率更高。YEL已经对操作员和技术人员进行过培训,使他们能够在小问题逐渐变大之前就发现它们,然而可以确定的是,借助YMC,我们可以为我们的市场做更多事情。

我们的技术服务顾问——YMC的Philippe Veronesi先生带着这个特殊的任务来到牙买加,并为我们的主要技术人员Peter McGhie先生提供了帮助。我们的活动分为两类:在金斯敦与JDF和JCF一起进行2天;然后在蒙特哥湾与SRI进行2天。这样,我们可以集中精力于这些引擎,即政府在金斯敦使用的特定引擎以及我们最大的旅游运营商在蒙特哥湾使用的引擎。

在金斯敦期间,我们有10名来自JDF和JCF的参与者,他们专注于V6下部的单元,同时还了解了新型商用F300D电机的优势。我们有幸接待了日本大使山崎弘正阁

下的访问。他对我们的活动感到高兴,我们谈到了牙买加政府、私营企业和日本公司之间的有力合作。他很高兴听到这种合作,确信这种合作将继续持续。

在蒙特哥湾进行培训时,我们对8名来自SRI的参与者就他们最常用的模型F115B进行了培训。在这段时间里,我们着重下部的设备检修和预防性维护。两次培训都不仅着眼于技术信息,而且着眼于利用Yamaha原装零件和Yamalube来延长发动机零件寿命的优点。我们的团队受到好评,我们对参与者的表现也感到满意。

总体而言,我们得到了三个组织的所有参与者和决策者的一致好评,大大帮助了这些服务部门,确保他们能够正确维修雅马哈船外发动机。我们目前正在计划扩大此类研讨会的范围,以使更多的业内人士参与其中,将来会涉及更多主题,例如电气故障排除。



## 机组新成员

各地区新职员的介绍

向您介绍海洋第一市场营销部的新营销人员。



### 榎本 浩人

负责地区 **东南亚**  
(马来西亚、新加坡、文莱)

出生地 **长崎县**

喜欢的水上运动

**冲浪、钓鱼。**  
我喜欢享受奢侈的休闲时光。

迄今为止参与的工作与工作中最美好的回忆

参加车展并加强与经销商之间的互动合作给我留下了最美好的回忆。

2016年,我在关西销售部门工作。为了吸引新客户,需要在旺季到来之前展示各款水上摩托艇,因此在经销商的支持下,我们一起计划并参加了大阪汽车展览会。令人高兴的是,这次的参展不仅吸引了诸多的新客户,还加强了与以往的经销商竞争对手之间的交流和合作,为开拓销售渠道增添了更多的动力。

这次我负责的是东南亚市场,以前去过那里冲浪,所以对对这个市场比较了解。东南亚市场正处于发展阶段,为了注入更多的活力,加深对市场以及客户的理解,我要尽快贡献出自己的一份力量。

我的更多信息

我自从小学起就参加了学校的足球队,持续了12年之久。但是除了脚大和跑得慢之外没有什么别的特长。在工作中我也要稳步前行,脚踏实地吸收各类知识,在各个环节中留下自己的足迹。



### 相藤 千惠

负责地区 **加拿大** 出生地 **东京**

喜欢的水上运动

**钓鱼。**  
我喜欢悠闲地坐在浮筒艇上巡游大海。

迄今为止参与的工作与工作中最美好的回忆

2017年进入公司以后,我在横滨营业所工作了2年,主要从事以日本的Sea-Style俱乐部和船舶驾驶证件为主的软件处理工作。在这里,我参加了作为海上运动开端的考取船舶驾照活动以及Sea-Style俱乐部各种关于海上游玩项目的活动策划等,在这里得以与客户近距离接触。当中,给我印象最深的是,我负责的一位客户考取驾照后加入了Sea-Style俱乐部,并在我组织的一项活动中所表露出的那种喜悦感至今难以忘怀。有的客户曾经对海上运动没有兴趣,通过参与相关活动不仅感受到了大海的乐趣,而且还与亲朋好友们分享大海的乐趣。我也有过相同的令我自身感动的乘船体验,所以我为能与客户达成共鸣而感动不已。这让我真正感受到了一个有意义的时刻。

今年起我负责新的商业项目,面对一个全新的环境和工作,我的心情非常激动。我每天都会认真学习与商品有关的知识和市场行情,在工作中担负起自己的一份责任。

我的更多信息

喜欢钓鱼和打高尔夫球。我有一辆雅马哈 SRV250 摩托车。虽然大家都说这不是年轻人的爱好,但是我依然非常喜欢骑着它出行。



### 三田 泰弘

负责地区 **美国**  
(负责摩托艇/运动艇)

出生地 **埼玉县**

喜欢的水上运动

**我喜欢钓鱼,** 在广阔的大海上与一条鱼相遇时的激动,无与伦比,是我最喜欢的海上活动。

迄今为止参与的工作与工作中最美好的回忆

我在西日本营业所做了两年半的小型船舶直销业务、一年半的国内批发业务。其中在小型船舶直销业务中体验到的BtoC销售方式,给我留下了深刻的印象,我与船主一同体验到了他们所享受的游玩方式。另外,当我卖出船只时除了拥有成就感之外,因为买船的客户大多是企业经营者,一边闲聊着如何改装或钓鱼等话题时,还能获得更多人生的启示。

我在关西地区从事批发业务时负责的是摩托艇和运动艇,但我认为美国是这些商品的主要市场,并且是一个销售规模截然不同的令人兴奋的市场。

我认识到这是一个具有强大影响力的市场,我会更加努力地去了解学习市场,认真的对待每一天的工作。

我的更多信息

我从小学到高中一直踢足球,现在每周也踢一次五人制足球。大学时我曾在菲律宾和英国留学,我喜欢去日本国内和国外的一些没有去过的地方旅游。



### 福冈 辉芳

负责地区 **中东**

出生地 **秋田县**

喜欢的水上运动

**我喜欢去偏远的岛屿巡游。**  
因为可以体验一些令人心动的小冒险。

迄今为止参与的工作与工作中最美好的回忆

我于2015年进入公司,在横滨担任了四年的游艇销售。我的一位客户说“下一艘游艇也在你那儿买”,而且真的买了一艘,与众多客户建立的良好关系就是我最美好的回忆。第一次做海外销售,我也有一些顾虑和担忧,但是也非常期待与海外市场同仁的合作。我会充分发挥在日本国内所积累的经验,全力以赴,为中东地区的海上业务的发展做出贡献。

我的更多信息

我喜欢户外活动。除大海以外,还对山川情有独钟。



### 高桥 翠

负责地区 **东亚**  
(中国/香港/韩国/台湾)

出生地 **横滨**

喜欢的水上运动

**我喜欢乘摩托艇出海。**  
前几天还在猪苗代湖参加了雅马哈Sea-Style俱乐部举办的活动。

迄今为止参与的工作与工作中最美好的回忆

在横滨的三年中,我主要负责销售大型游艇。之后在东北地区的两年间,主要负责区域营销。在东北地区,主要从事W-43AF(雅马哈最大的渔船)的市场引入,曾经多次与经销商一起拜访当地渔民,听取各种信息,这些都是我的美好回忆。

我今后会充分发挥自己在休闲娱乐与工作中所得到的经验,竭尽全力为大家提供最好的服务。让我们一起来震撼雅马哈粉丝的心灵吧!

我的更多信息

特别喜欢雅马哈!休息日我都会乘着MT-09和YZ125X出行。