



創立 50 周年記念特集：〇〇の今昔

ヤマハ・ビッグスクーター史

The History of Yamaha's Big Scooters

高橋 博幸

Abstract

Big scooter models like the Yamaha Majesty and TMAX are used and loved by many customers in markets like Japan and Europe. The Majesty 250 is now in the tenth year since its release and the TMAX 500 is in its fifth year. During this time, some 250,000 units of the Majesty have been sold, while TMAX sales have passed the 50,000 mark. Together they have established a major worldwide product line for the Yamaha brand with combined sales of over 300,000. Big scooters have a long history, with the first Yamaha "SC-1" model in this class being released in the early 1960s. In this report we give an outline of the development of the Yamaha big scooters of recent years, concentrating mainly on the Majesty 250 and TMAX 500.

1 はじめに

MAJESTYシリーズや、TMAX500を中心とするビッグスクーターは、現在、日本・欧州を中心に、多くのお客様にご愛用をいただいている。MAJESTY250は今年で10年目、TMAX500は5年目を迎える。これまでに、MAJESTYシリーズは合計約25万台、TMAX500は5万台強、併せて30万台以上販売されており、世界に通用するヤマハブランドのひとつになっている。ビッグスクーターの歴史は古く、昭和30年代にさかのぼり、ヤマハ発動機(以下、当社)では「SC-1」が初代である。今回は、MAJESTY250、TMAX500を中心とした、近年のヤマハ・ビッグスクーターについて、今日までの生い立ちの概要を紹介する。

2 ビッグスクーターの経緯

2.1 MAJESTYシリーズ誕生の背景

今から15年以上前、1990年代に入った頃、国内スクーター市場に陰りの兆しが見え始めていた。1975年に発売した「PASSOL(ガソリンエンジン車)」、「JOG」をはじめ、ファミリーバイクと呼ばれた多くの原付一種クラスが、ブームを終えつつあった。これには、以下のような要因があり、このままでは、将来の販売台数規模を見込めない状況であった。

- ① 主婦・女性需要の大幅減少(軽自動車へのシフト)
- ② 高校生・大学生需要の減少(若者人口が減少+携帯電話・パソコンなどの新しい魅力商品の出現)

このような状況に、我々は危機感を持ち、新たな未来を描くシナリオ構築に着手した。「台数規模が小さい」、「女性や学生は、ねらいにくい!」、そういう背景の中から、「高付加価値路線」にシフトすることを選択し、その具体化を進めた。これが、MAJESTYシリーズ誕生の第一歩である。

2.2 MAJESTYシリーズの誕生

高付加価値路線を具現化していくプロセスで、「誰に、どういうバイクを、どう使ってもらうか?」を、徹底的に議論・調査・机上検討を繰り返し、ひとつのコンセプトを構築した。それは、『快適革新・プレステージコミューター』であった。種々の付加価値アイデアが出た中で、少しでも可能性を秘めている『通勤』にターゲットを絞った。自宅から都内(もしくは都市)までの通勤者にフォーカスをあて、以下の調査結果を得た。

- ① ダイレクト通勤(自宅→勤務先)は、片道平均25km:1時間である。
- ② 四輪車通勤では、交通渋滞のため、時間がかかりすぎる。また職場付近に駐車場がない。
- ③ 主流である電車通勤は満員で、職場にたどりつくまでに疲れてしまう。
- ④ 電車やバスのない時間帯に働く人や通勤する人も多い。
- ⑤ バイク通勤に最適なモデルがない=既存のバイクによる通勤は疲れる!(快適・便利でない)

この結果から、『通勤が快適・快速にできるコミューター』を創ることを具体的に決めた。しかし、今までに無かったコンセプトやモデルであり、見込める生産台数は欧州向けモデルと併せても、年間1万台未満であった。そのため、エンジン・車体オールニューでの新規開発は、コストの点で大きな壁にぶつかった。そこで、新規の型投資の削減策(金額の高い灯火器類の共通化等)を、許容上限と思われる小売価格になるまで実施した。

2.3 MAJESTYシリーズの育成

1995年8月に国内発売開始、その翌年1月に欧州で発売開始されたMAJESTY250は、『快適革新・プレステージコミューター』というコンセプトを具現化したモデルである。オートマチック・排気量250cm³の動力性能や、収納・低振動・低騒音・疲れにくいシート・スポーティーなスタイリングが評価され、販売台数は、1年目から予想を上回った。しかし、欧州では、日本より走行速度が速いことや、ベルジャン路(石のブロックを埋め込んで作った道)での使用が多く、サスペンションやブレーキなどの足回りの強化を望む声が多く寄せられた。こうした背景から、マイナーチェンジやバリエーションの追加を行った。1995年の初代モデル投入後、1997年には、リアディスクブレーキやハイマウントテールを装着したMAJESTY250-SVを発売し、1998年には、ABS(Anti-lock Braking System)をこのクラスで初めて採用するなど、積極的展開を図った。これらの育成・成熟化によって信頼性と商品性が向上し、初代MAJESTY250は、発売後5年間で約10万台(日本・欧州の合算)の販売台数を記録した。

2.4 MAJESTYシリーズの変遷

1999年には、利便性・快適性をより向上させた2代目MAJESTY250を発売した。大きなフィーチャーとしては、ヘルメット2個収納(二輪車初)や、シートスライド、風切音低減など、初代の不満足点を改良し、満足点を伸ばす欲張った内容とした。2002年には、カスタムベース車として出した、ショートスクリーン+ネイキッドハンドル仕様のMAJESTY250-Cを発売、若者に支持されて、MAJESTYシリーズの国内年

2.6 GRAND MAJESTY400の登場

2004年に400cm³のGRAND MAJESTY400(欧州名:MAJESTY400)が誕生した。初代から約10年の歴史を経て、+150cm³の余裕を求める日本・欧州のお客様などに受入れられている。2004年の1年間ではあるが、欧州では約1万1千台の販売があり、TMAX500とともに、ビッグスクーター市場の頂点モデルとして市場を牽引している。国内も、2005年から高速道路2人乗り解禁や、AT(オートマチック)免許新設等が始まり、このクラスの伸びが期待されている。

3 ビッグスクーター技術の変遷

3.1 エンジンについて

ビッグスクーターのエンジンに求められる要求品質は、目立たず、静かに、コンパクトに、など四輪車に近いものになっている。いわば、縁の下の力持ちであるが、環境性能・動力性能を中心に、着実に進化している(表2、図1、2)。

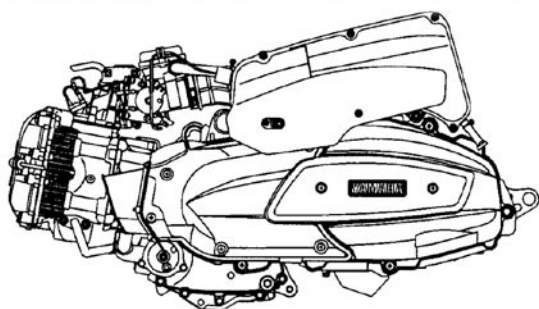


図1 GRAND MAJESTY400のエンジン外観

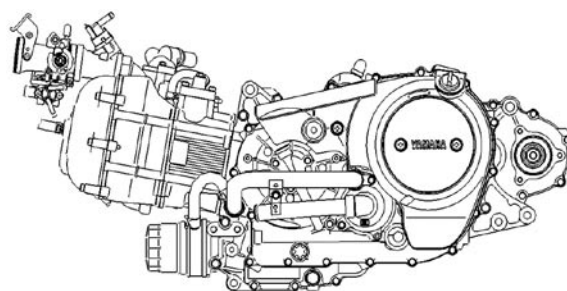


図2 TMAX500のエンジン外観

表2 ビッグスクーターのエンジンの変遷

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAJESTY シリーズ (国内ベース)	250	初代 MAJESTY250		リアディスクブレーキ MAJESTY250 SV		2代目 MAJESTY250					3代目 GRAND MAJESTY250	
	400			MAJESTY250 ABS	ABS			ショートスクリーン ネイキッドハンドル MAJESTY250-C				
MAXAM250											MAXAM250	
TMAX500 (欧州ベース)							TMAX500		TMAX500マイナーチェンジ			
エンジン 技術	原動機	4ストローク・水冷・SOHC・2バルブ						4ストローク・水冷・DOHC・4バルブ				
	シリンダー	鋳鉄							アルミメッキ			
	吸気系	キャブレター									FI	
	排気デバイス					AIS+ヘアピン触媒					02フィードバック2CAT+AIS	
	駆動系	CVT							CVT内蔵エンジン+チェーン			
	排気ガス レベル	EU-1				EU-2					EU-3	
	バランサー							ピストンバランサー			一輪バランサー	

3.2 車体について

車体の進化は多岐にわたる。フレームやサスペンション、ブレーキの基本機能から、収納・積載等の利便性、低振動・プロテクション向上などの快適性、その他、盗難抑止装置などが主な進化の内容である。表3に車体技術の変遷を示す。これらの車体技術を駆使したデザインやパッケージングの良さが、当社のビッグスクーターの最大の売りであることは、言うまでもない。また、走る・曲がる・止まるを含めた質の高い乗り味や、クセのない操縦性の良さは、当社スポーツバイクのDNAであり、ビッグスクーターにも継承されている。

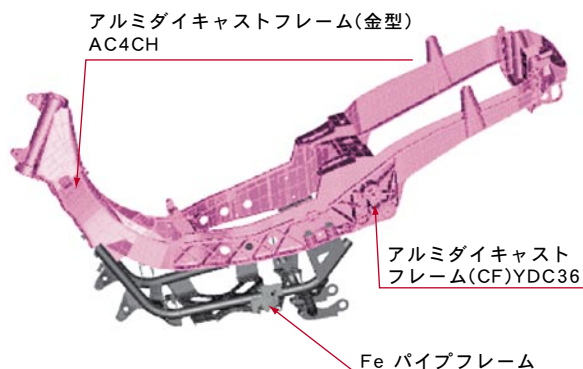


図3 GRAND MJESTY400のフレーム

表3 ビッグスクーターの車体の変遷

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAJESTY シリーズ (国内ベース)	250	初代MAJESTY250	リアディスクブレーキ MAJESTY250 SV	MAJESTY250 ABS	2代目MAJESTY250			ショートスクリーン ネイキッドハンドル MAJESTY250-C		3代目GRAND MAJESTY250		
	400								GRAND MAJESTY400			
MAXAM250											MAXAM250	
TMAX500 (欧州ベース)							TMAX500	TMAX500マイナーチェンジ				
車体技術	フレーム	鋼管製									CFアルミダイキャスト+鋼管製	
	サスペンション	ユニットスイング						スイングアーム				
	ブレーキ	フロント：シングルディスク リア：ドラム	フロント：シングルディスク リア：シングルディスク	ABS							フロント：ダブルディスク リア：シングルディスク	
	タイヤ	チューブレスバイアス										ラジアル化
	収納 (シート下のみ)	29L				54L		33L(TMAX500)			60L	
	プロテクション	大型スクリーン				エディンテーク付きスクリーン					インテグレートエディンテーク	
	盗難防止装置	強化メインスイッチ (フリーリンク)				リモコンキーシャッター					キーモビライザー(欧州のみ)	
	シート構造	可動バックレスト				可動メインシート						
	メーター	アナログ				電気式			5速メーター			オール液晶
	ヘッドライト	H4バルブ×1灯				HS1バルブ×2灯						H4バルブ×2灯
	テールライト											LED化

当社ビッグスクーターのラインナップ

2005年の春から、MAJESTYシリーズ、TMAX500に続く、当社ビッグスクーターの第3のブランドとしてMAXAM250が加わった。これにより、国内においては図4のようなラインナップが構築できた。高速道路2人乗り解禁や、AT免許新設等によるビッグスクーター需要増に対応できるようにしている。

図4から分かるように、当社はこれまでオリジナリティーのあるビッグスクーターで、常に新規需要を開拓してきた。MAXAM250の導入で、今以上にAT市場を活性化できると信じている。なお、MAXAM250の紹介は、本誌の製品紹介の項に記載されている。一方、欧州でのビッグスクーターのラインナップには、当社の欧州現地法人製造のモデルが加わる(図5)。VP300は、MAJESTY250ベースのMBK INDUSTRIE S.A.(フランス現地法人)製のモデルで、販売台数の上位に食い込んでいる。X-MAX250は、YMES(YAMAHA MOTOR ESPANA S.A.:スペイン現地法人)の新商品で、2005年6月に発売開始された期待のニューモデルである。

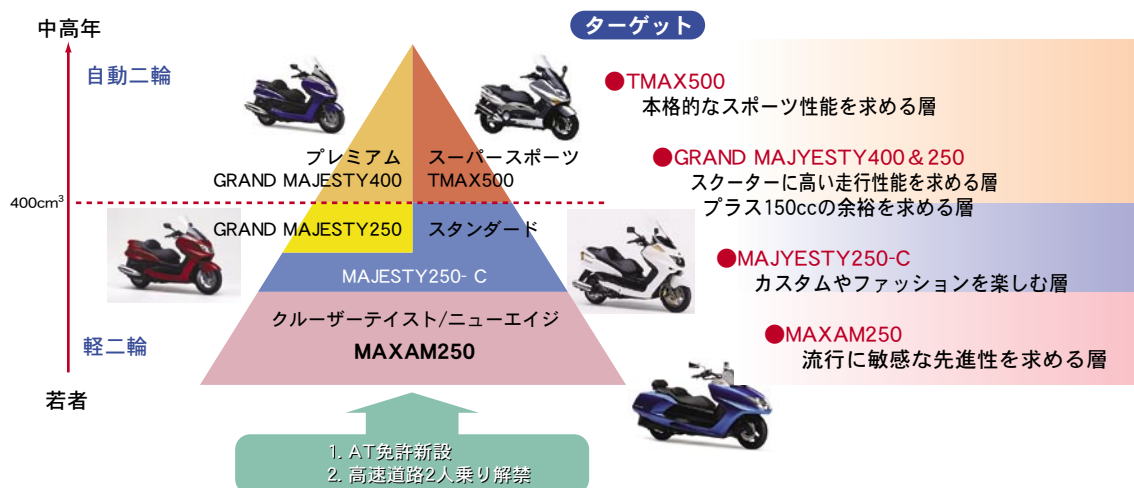


図4 国内ビッグスクーターモデルラインナップ

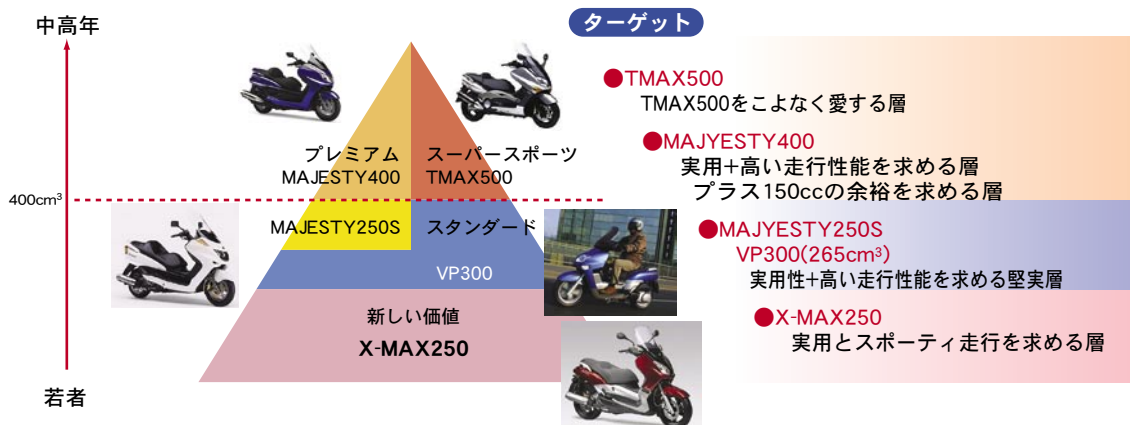


図5 欧州ビッグスクーターモデルラインナップ

5 当社ビッグスクーターの将来展望

中長期的にみて、ビッグスクーターカテゴリーは世界的に市場の伸びが期待できる分野であろう。2004年までのMAJESTYシリーズ、TMAX500の日本・欧州での販売台数の実績を、図6に示す。現状は、先進国の渋滞が激しい都市(ミラノ・ローマ・パリ・東京・大阪等)中心の需要が多い。今後の10年は、現状の市場に加えて、経済成長で所得が増え、かつ、交通渋滞が進む先進国以外の都市部の需要も期待できる。

この市場の伸び(=お客様の期待)に応えられるようにするための、主な課題は以下と捉えている。

- ① 排ガス浄化と燃費向上の両立や、次世代ABSなど、環境性能・安全性能への積極的な取り組み
- ② 各モデルの強みを伸ばし、弱みを減らすための技術開発
- ③ たゆまぬコストダウン

これらの課題を達成し、既に乗っていただいているお客様にはリピーターになっていただけるよう、また、まだ乗っていただけていないお客様には新規ユーザーとなっていただけるよう、ビッグスクーターとしての商品魅力を創造していけたら幸いである。

6 おわりに

この10年間で、MAJESTYシリーズ、TMAX500のお客様が、延べ30万人以上に達している。ご愛顧をいただいているお客様に、あらためて感謝をするとともに、これからも当社ビッグスクーターを通じて多くのお客様に、新たな感動をお届けできるようにしていきたい。次の10年後には、感動を享受できた人々が2倍、3倍に増えていることを夢見て。

■著者



高橋 博幸
Hiroyuki Takahashi
MC事業本部
CV事業部 開発室

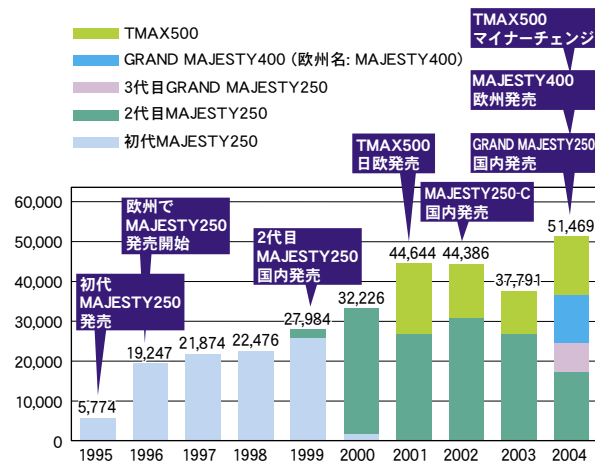


図6 販売台数実績(欧州現地法人製スクーターを除く)