

マリンストアニュース

YAMAHA No.12 '79-8

笑顔とふれあいキャンペーン 9月1日→10月31日



9月10月

笑顔とふれあいキャンペーン

海に生きる気心ひとつ

《笑顔とふれあいの広場》を固めよう!!



- * あなたのストアで
- * 浜の安全点検サービスで
- * 展示即売会場で

マリンストアとユーザーさん、そしてまたユーザーさん同志の…《ふれあい広場》を確立していただくために、楽しい演出プランと数々のツールを準備しました。

★会場用パラソル

★ふれあい告知板

★ポスター (A全判)



★ふれあいティーバッグ (リプトン紅茶1袋、砂糖1袋、クリーマー1袋入り…ご来場くださったお客様みんなにさしあげてください。



★ふれあいおみくじ…なつかしい郷土玩具の当る三角クジ。



★お客様プレゼント…お買上げくださった方へさしあげる、楽しいオリジナル絵皿も準備しております。



★会場用のぼり



★会場用連続旗



★チラシ (B4判)



★ふれあいおみくじ 景品・玩具セット



マリンストアさんへの 目標達成プレゼント!

この《笑顔とふれあいキャンペーン》で、期間中の数量契約の申込みが目標を突破したストアさんへは、「目標達成プレゼント」としてデジタルクロック付ラジオを贈呈します。

契約達成プレゼントのご案内

今年は世界の銘酒八十種を ミニチュアボトル・セットでおとどけています

マリンストア皆様の日頃の販売ご努力に感謝する意味をこめて、ヤマハでは、現在、四半期ごとに「契約達成プレゼント」をお贈りしています。これは四半期(三ヵ月)ごとの販売数量契約を達成していただくと、それぞれの達成期ごとに、プレゼントをおとどける制度です。

年間契約数に応じて A・B ランク店コースの二種類のプレゼントがあります。 C・D ランク店コース

10月は、第4期の最後の月に当たりますので、10月31日までに年間数量契約を集計して、成績優秀なストアさんに対し「達成店表彰」をおこないます。

【写真】A・Bランク店コース

賞状贈呈



今年どれだけ稼いだら黒字が出せますか？



ストアは夜つくられる

ひと風呂あびて、晩御飯をすませたら、だいたい七時。それから、福島博さんのほんとうの「社長業」がはじまります。

あちらこちらへダイヤルを回して「電話セールス」をしたり、これと目星をつけたお客さんがあったなら、自宅訪問をする。そして、もう一つ大切な仕事があります。それは一日のお店の会計をぬめること。

次頁の図で見るように、①伝票を点検し、②各元帳へ記入し、③日計表をまとめます。

会計事務には、たっぷり二時間かかるので、外回りをした夜は、すべての仕事をおえると、午前零時をまわってしまうのですが、しかし、日計表をまとめることは、福島さんにとって、一日たりとも欠かすことのできない仕事なのです。

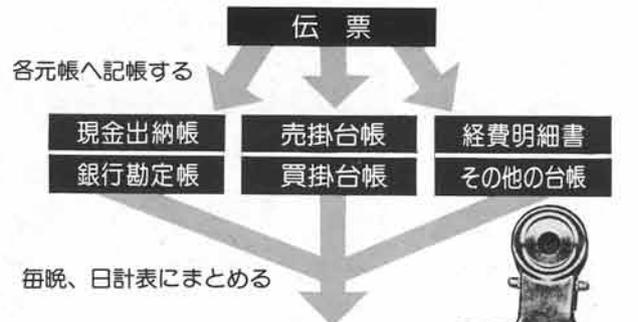
福島輪業商会さん(秋田県男鹿市)は
たちどころに、確実な数字で
答えてくれました。



▲男鹿半島の西海岸、入道崎(北磯)から鵜崎(南磯)までの岩礁地帯は、マダイの磯釣ができるという全国有数の釣り場。漁業との調整がまだおこなわれておらず、けい留場所の問題が解決されていないのですが、近い将来にレジャーボート時代がやってくることも期待できるのです。
写真(右から)アキ夫人(乗っているのは原付乗り方教室用の教習車、福島社長、元之さん、藤井啓助さん(最多販売商品の25日)

「日計表」を作ることの3つのメリット

- ①経営状態がただちに分かる
- ②適切な販促策が打てる
- ③メーカー、ディーラーとの来月の契約数量が事前に読める。



1カ月分をまとめて
経理事務所へ
経理事務所

マリンストアは 「出稼ぎ」をすることが できません

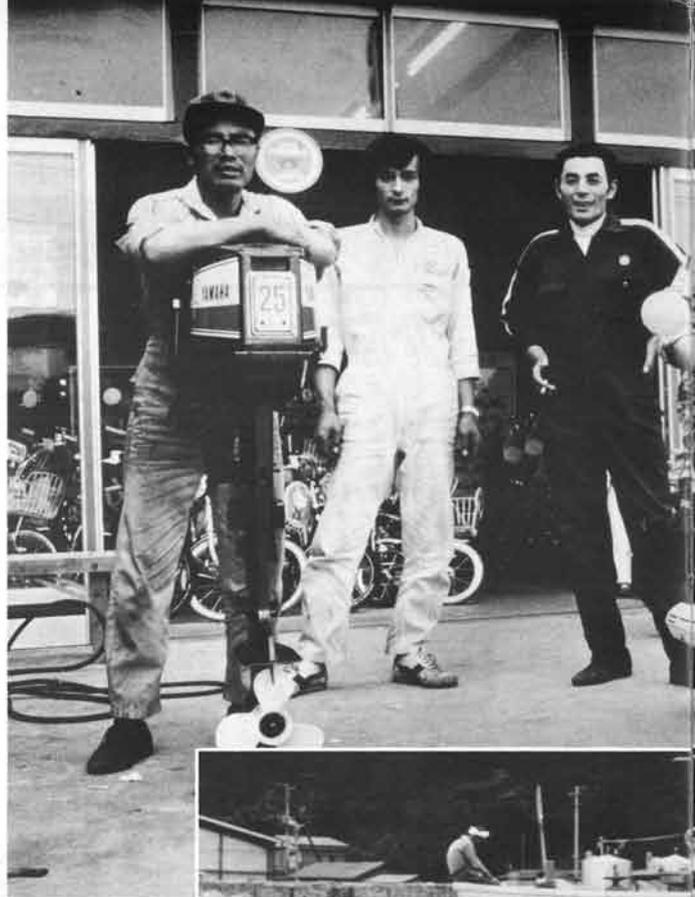
男鹿半島の北半分。北浦を中心に戸賀、加茂など数箇所の部落を合せて二千戸弱。これが福島輪業商会さんの商圏です。

北浦では半農半漁、その他のところは漁村です。都会のように不特定多数のお客を相手にした商売はなりたちません。またマリノ商品については九十九%が業務需要で、ボートレジャーはまだ芽生えていません。もう一つ重大な背景として「出稼ぎ」があります。北浦の場合、農業、漁業、出稼ぎが人々の暮らしを支える三本柱であって、住民所得の三分の一ずつを占めているのが現状。

このように、人々が二つ、三つの職業を兼業する土地柄であって、しかもお客さんは一年の半分ちかく「出稼ぎ」で家を留守にするような商売のやりにくいところであるにもかかわらず、福島輪業さんは、県下のマリンストアのなかでは毎年上位三位を割ることのない優秀な成績をあげています。「それは経営の質によります。高度な計画販売をする力では断然トップ」だと、ヤマハ特約店・(株)秋田オートの武田伸一郎取締役は激賞するのです。

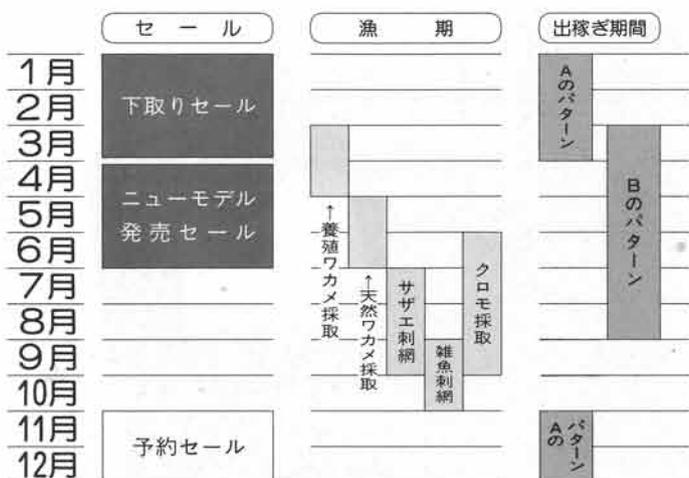
福島博社長のやり方は、こうです。
「私たちが店をかまえて商売をする者は、売れないからといって『出稼ぎ』に出ることはできません。だから、私のところでは、自転車、オートバイ、マリノ商品の三大商品を併売すると同時に、それぞれの商品について、お客さんの生活サイクルに合わせた「セール」を組み立てることによって、一年を通じて毎月必要な売上を達成させるように努力しています」
冬場は船外機の「オーバーホール・下取りキャンペーン」。しかし、DMには「ヤマハ原付免許教室」のチラシは忘れずに同封する、といった調子です。

▶下取り品をオーバーホールする元之さん。中古品として再販売します。元之さん(次男)は、高卒後は会社勤めをしていましたが、お兄さんにかわって自分が店を継ぐことに決定すると、会社を退職して仙台にある整備士学校で一年間勉強したのです。



▶浜でのヤマハ船外機の占拠率は九七%。和船はまだFRP化の余地があります。ところで、きよねんあたりから渡世(遠洋、沖合漁業)から帰って来た人が地元で漁業をはじめめるケースが目立つようになり、一年に十数台(隻)が販売できました。

■マリン商品販売の年間計画



(注)●クロモ採りは、北浦本町だけで営業している。
●冬の出稼ぎをする人と、夏の出稼ぎをする人とふたとおりあります。

売上目標の最低線は 一人当たり二千万円

社長の福島さんが営業と経理、次男の元之さんと藤井啓助さんが修理・整備を担当しています。

「現状の市場では、三、四人でやるのが最も能率が良いとおもいます。三人でさらに商売を伸ばす工夫をつけていますが、年間の売上最低目標を『一人当たり二千万円』に設定しています」

さて、この「二千万円」という数字の重みを、あなたのお店の場合とひきくらべながら、考えてみてください。

一人当たり二千万円なら、三人で年間売上高は六千万円になります。福島輪業さんは、この金額のなかから荒利益を獲得しますが、その荒利益から経営の費用をまかない、しかも、来年以降の商売にそなえるために「儲け(営業利益)」を産み出していかねばなりません。費用とは、大きく分けると次の二種類になります。

①販売活動するのに必要な費用(変動費と) Ⅱ各種セールの経費、▼車輛ガソリン代▼交際費(主としてMLさんへの中元、歳暮)など

②店の経営を維持するのに必要な費用(固定費と) Ⅲ人件費(給料・報酬) Ⅳ償却費(店舗、車輛、機械、設備)など

福島輪業さんは現状では、①の費用に年間二〇〇万円程度を使い、また、②の費用に最低切り詰めても七〇〇万円はかかります。合計九〇〇万円は、泣いても笑っても確保しなくてはなりません。だから、かりに今年一人当たり二千万円の売上を達成して、トータルで荒利益率が一五%であった場合には、荒利益は九〇〇万円。収支トントンの商売になります。

商売を安定させ発展させるため、現実には①売上をもっと大きくするか、②荒利益率を高くするかしなくてはなりません。福島さんは、二つの作戦をとります。

- ①顧客名簿をフルに活用してムダのない効率の高い販売活動をする。
- ②荒利益率向上に寄与するアフターサービスを健全な

商売として確立すること。それによって、国の費用のなかで最も金額が大きい人件費を手厚くカバーすることができると。

福島さんは、こう語っています。「月なかばで販売成績が目標に達していないとき、また情勢判断に迷ったとき、私はすぐに過去数年間の顧客名簿をひもとして、そろそろ注文してくださりそうなお客さんを探します。またアフターサービスについては、「完全に修理して、一年間は安心して使える状態にしないと、お金は頂けないものです。手間ヒマをおしますに修理するために、①出張費（所要時間にもとづき部落別に設定）②部品代③工賃（技術料）を設定した『修理定価表』を用意しており、修理費用については事前にお客さんに納得していただくようにしています」

私は息子の元之を 月給制で雇っています

インタビューを終って、つめたいジュースをいただいていると、福島さんからこんな話が出ました。

「息子の元之も、月給制で働いています。彼が休日に私用で使うオイルや部品の代金は、給料から天引するので」

親子のあいだでも、店のお金に関するかぎりは他人同志、という思想です。この一事だけで、福島輪業商会さんの全てを語ってはいないでしょうか。

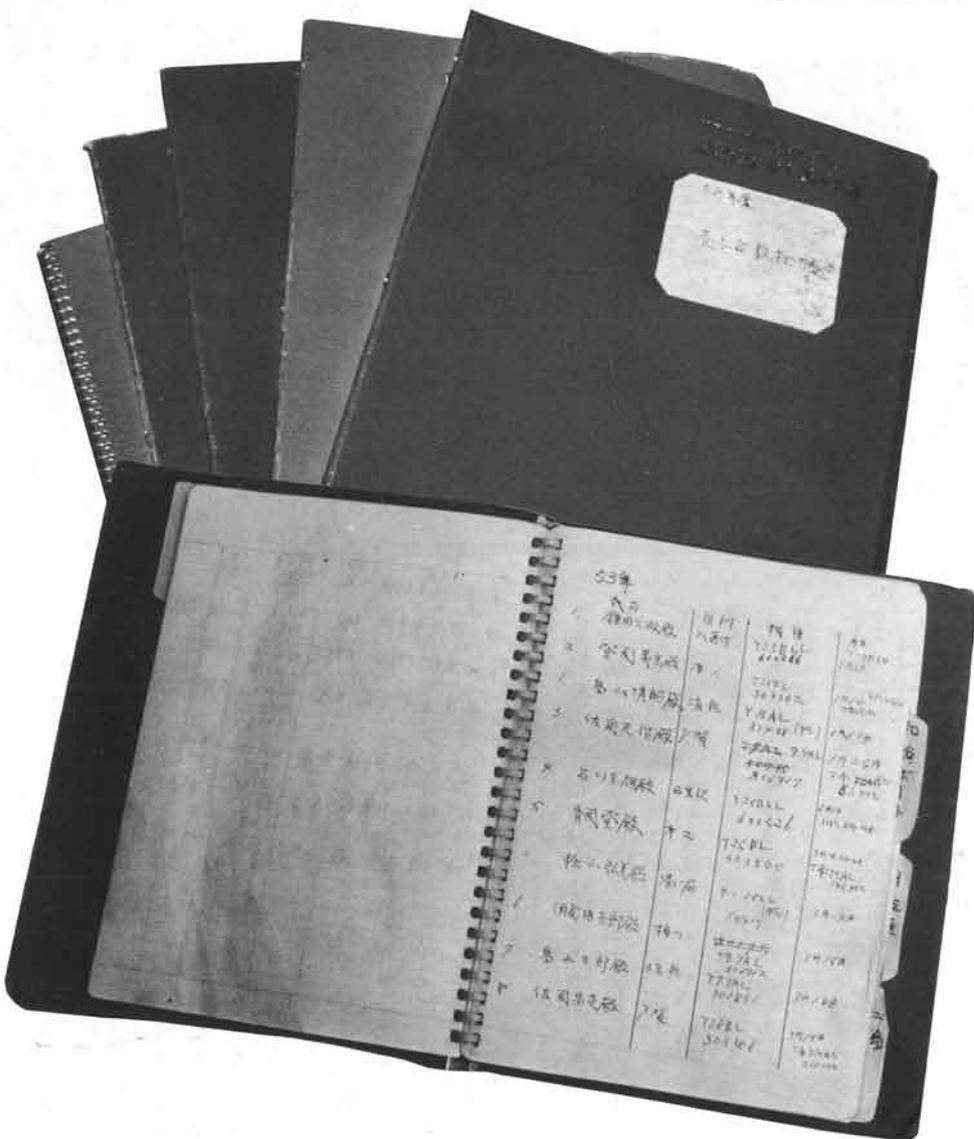
個人経営の小さいストアでも、企業というのはキビシイもの。福島さんは、毎夜、全力をあげて販売の数字の管理と取り組み、家族、従業員そして取引先にたいする自分の責任をはたそうとしています。

もちろん、店の勘定と家計は、ハッキリと分離されています。家計は奥様のアキさんが全権をにぎり、福島さんは口出ししないというやり方。

「これも、十年前に日計表を付けるようになってから、実行できるようになりました」（福島さんの話）

お店の財産

顧客名簿



手書きの簡単なメモ帳であることに注目してください。一年間分が一冊にまとめられています。販売した順番に、日付・名前・機種が必要なデータだけが記録されています。

そして、写真ではわかりにくいのですが、新品購入は黒字、中古は赤字で記載されています。左端の数字は続き番号だから、新品、中古別に販売

台数の累計を示しています。したがって、今年は今までに何台販売したか、また去年は同じ日付までに何台販売していたかをすぐに比較することができます。

この顧客名簿は、十数年前のP-3時代から始められていますが、現在は、昭和四十八年以降の名簿だけが日常の使用に当てられています。



◆お店の経営にはどんな考え方が必要か——。

◆その実務はどのようにすすめたらよいか——。

マリンストア繁栄講座

儲け(利益)をつかまえる…5つの作戦

先日、あるお店の社長さんから、

「売上をもっと伸ばすには、どうしたらよいでしょうか」とたずねられました。そこで、私は「売上を伸ばすのはカンタンです。しかし利益を伸ばすのはムズカシイですよ」と答えましたが、社長さんはびつくりした顔をしていました。

私の回答には、二つの大切な意味が隠されています。

一つ…売上高は一目でわかるけれど、儲け(利益)は簡単に眺められないということ

一つ…お店の安定・成長・維持をはかるためには、もちろん、利益の獲得が最大の要件になる、ということなるほど、人を大勢採用したり、値引きをして販売したり、販売費を余分に使えば、すくなくとも売上をそれだけ増やすことができるのは確実です。しかし利益はどうなりますか。儲かり具合をしっかりと把握していないままに、そういうことをすれば、「増収減益」(売上は伸びたが利益が減った)になることはまちがいありません。

目標は、あくまでも利益です。そして利益を確保するためには、私たちは、さまざまな制約条件と闘わなければなりません。

ければなりません。

商売上の制約条件というのは、店の立地特性など市場環境からうけるものと、お店自体の条件(人・物・金の状態)の二種類がありますが、採算をとるといふ当面の目標のために、これらの制約条件の一つ、一つをどのようにして解決していけば良いで



しょうか。まず、お店自身の内部的な条件から考えて見ましょう。

要するに、どれだけ労力と費用を投入して、いくら稼ぐか、が採算のキメ手です。つまり(計上)簿目「迷財」という相互の関係をハッキリつかんでいることが前提として欠くことができないのです。

採算計画の考え方ならびに具体的な方法は教科書に一つしか書かれていない、などということはありません。

私の知る成功事例のなかから、五つの作戦を紹介しておきましょう。

①A店の場合…期間別にどれだけ稼ぐかの目標を決めるやり方

前半の八カ月(一〜八月)で、年間目標利益を達成し、後半の四カ月(九〜十二月)では収支ゼロの計画を設定しています。もし後半も前半なみの利益が出せた場合は、それを店舗の改修費などの先行投資に当てることができま

②B店の場合…一人当りの年間販売目標を決めるやり方

このお店では、一人当りの目標荒利益額を本人の給料の三倍に設定しています。一般に小売業での人件費は荒利益の三分の一がメヤスです。

③C店の場合…商品および部門別に努力目標を決めるやり方

まず、部品・用品の販売、サービス工賃、および保険代理手数料の雑収入等から得られた利益で、固定費(毎月かならずかかる費用)をまかなうことを目標とし、そのうえで、商品の販売活動で得る荒利から営業

利益を生み出すことを目標にして、計画を設定しています。

④D店の場合…利益の発生要因別に利益目標を割当てるやり方

利益の発生要因というのは、(a)商品の売買差益(b)仕入差益(c)金融差益というように区別することができます。D店では、販売りべー(仕入差益)と金融差益とを販売促進費用に当てることにして、計画的に投入しているのです。

⑤E店の場合…利益目標と投下資金の二つをコントロールする方法

これは経理の諸資料から得られる数字を、採算を測るモノサシに用いて分析し、販売効率を追求する方法の一つです。期間全体の「利幅」と「売上の回転」の二つの数字を求めて、両者を掛算した数値で商売の効率を見ていくのです。

さて、以上の五つの方法で、どれが「高等である」とか「すすんでい

る」とかいうようなことはありません。自分の店の条件にいちばん適したやり方を考えるのが、経営者の判断というものです。自分なりの計画を着実に実行している店こそ「すすんでいる店」ではありませんか。

9~10月
地区大会開催!

第27回「ヤマハ ボートフィッシングコンテスト」

24名様を「南西諸島ビッグフィッシングツアー」へ御招待

昨年の秋、大好評を博した「ヤマハボートフィッシングコンテスト」が今年も、いよいよ全国各地で実施されます。

各地区大会の優勝者のなから、抽選で24名様を南西諸島へご招待。三泊四日のビッグトロリングツアーです。

夢は早や黒潮を追って、きよねんの大会に参加した方はもちろん参加しなかったストアさんも今年はぜひお客様を勧誘して

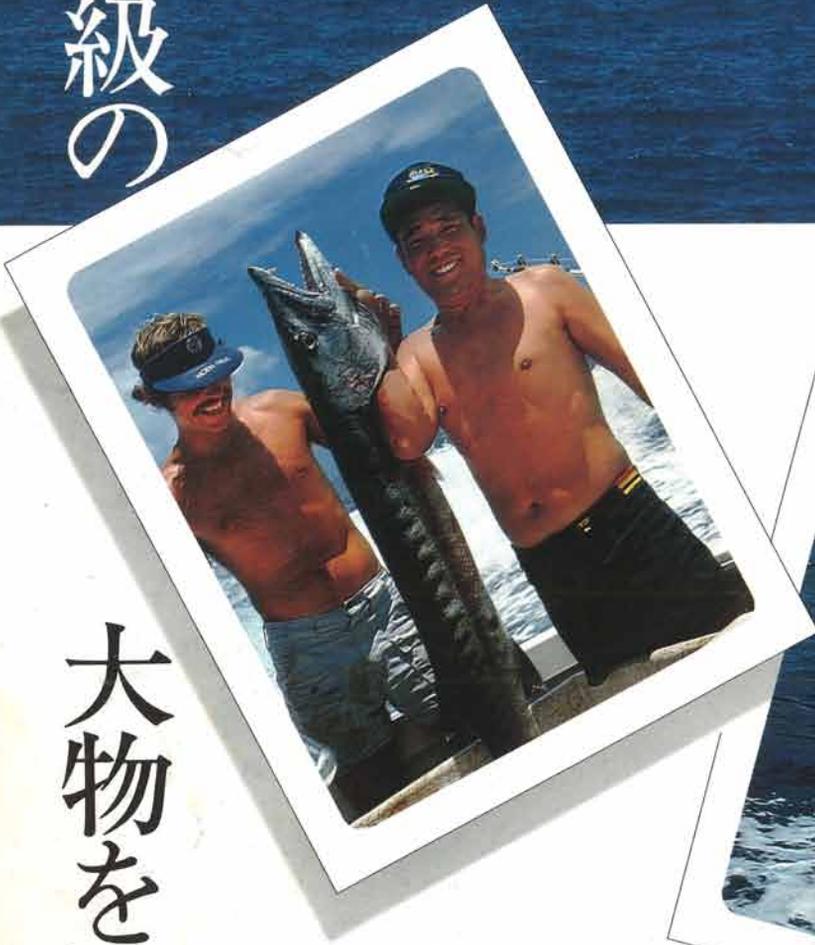
地区大会を昨年以上に盛りあげてくださいるようお願いいたします。



トローリングには37フィート型(420馬力・2基掛け)の大型クルーザーを使用しました。

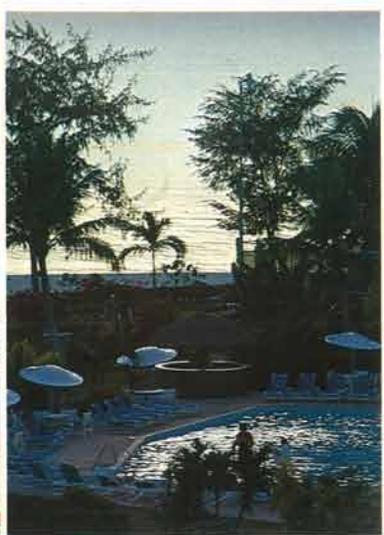
15
メートル級の

大物を満喫



右に左に走り、ジャンプする獲物。ロッドがしなり、リールの音がデ
ッキをどぶ。緊張したファイトが続き、スキッパーが叫んだ。「バラク
そして一気にデッキへ引き込む。汗にまみれたメンパーの顔に、快心
の笑みが湧く瞬間だ。」

昼間の激しいファイト。それとは打って変わり、熱帯の夕暮れのゆったりとした休養。



夢にまで見た釣果を魚拓に。なによりも自慢のミヤゲものができた。

去る5月20日から23日までの4日間、きよねんのコンテス
トの優勝者から抽選によって16人のお客様を「サイパンピ
ックファイッシングツアー」にご招待しました。
トロピカルムードあふれるサイパン島、テニアン島周辺の
ポイントで、バラクダー、サワラ、シイラなど、1メート
ルを超える大物を相手に、心ゆくまで「つかい釣果」をた
んのうしていただいたのです。

旅の
アルバム
サイパンピックファイッシングツアー

私たちはヤマハマリン販売仲間

オセツカイナヨウデスガ、酒ノ
量ヲ少シヒカエテ、身体ヲ大切
ニシテウダサイ。呑ンバエノ私
が言ウノダカラ、ワカッテク
ルデショウ!

「クレジット」ヲ活用シテ、売掛ノ回
収ヲ早クシロトイフ君ノ意見ハワカ
ルケド、漁師サンハ、ナカナカ理
屈ドスリニイカナイヨ...



ヤマハ千葉(株)
高野富雄社員

白浜モーターズ
千葉県
安房郡白浜町
押本 稔様

店舗50㎡、事務所兼応接室15㎡、
サービス工場80㎡、倉庫40㎡



また、この町は花づくりでも有名です。秋から冬にかけて、漁師さんの八割ちかくは副業の花づくりをするので、総体に裕福な土地柄。購買力のあるユーザーさんが多いのです。

白浜モーターズさんは、この白浜町(人口八千人)と隣り町の千倉町(人口一万五千人・ここも機漁が盛んです)を商圏にして、お父さんの代からの商売を営んでいます。四輪の修理、ヤマハバイクの販売をあわせておこないますが、船外機の販売・修理の売上だけで全体の六割強を占める、有力なマリンスターさんです。

千葉県、外房海岸の白浜町。ヤマハ船外機にとって、ここは実に恵まれているマーケットなのです。約三百隻ある漁船は、すべて十九尺ないし二十三尺の船外機付き和船。漁の暦で見ると、アワビ、サザエ、イセエビなど豊かな機資源が漁師さんたちの生活を支えています。アワビ稚貝の放流と大型魚礁づくり……栽培漁業振興の手厚い対策が徐々に効果をあらわしてきており、将来の見とおしは明るい。

仁義に厚く メカの腕を誇る押本さん

「よく働き、よく遊べ」がモットー
「商売の追い込みでは、
腕に覚えがあるよ……(押本)」

あま漁解禁をひかえた四月と、イセエビ刺網解禁前の七月が、白浜モーターズさんのカキ入れ時です。まさに押本さんはクルマにサービスポイントを満載して浜へくりだし、メジロおしにならぶヤマハ船外機をかたはしから安全点検するかたわら、代替期にきているユーザーさんと予約をツメていくのです。

きょうは、加勢にきてくれたヤマハ千葉(株)の高野社員といっしょにひとまわりしたあと、事務所へ戻って一服。ひとしきり市場分析に話の花が咲きました。高野「ヒラメ刺網漁の船外機二基掛けは、その後どうですか」

押本「去年が好漁だったので、今年すこし増えただけで、去年ほどの漁はなかった。やっぱり、これは特殊なケースにおわるのじゃないかとおもいますよ」

高野「二基掛けにする理由が、全速で二十分あまり沖に出るので安全性向上のために補機を着けるというのだから、船外機需要としては限界がありそうだなア」

さて、曳縄漁の二基掛けのこと、和船でのトビウオ刺網のこと、と話題は色々ありますが、いちばん熱くなるのは、やっぱり「儲け」の話です。

押本さんは、売上の目標達成には自信がある、という。眼の前にひろがっている海は、高級魚介類の「宝庫」じゃないか。この土地の漁師は、決して磯から離れないだろうし、船外機を捨てることのないだろう。押本さんの商売の武器は「アフターサービス」だ。技術の力でお客様の信用をしっかりとつかんできた。エンジンの状態は、浜の端から端まで「お見通し」です。



みなさまのお店のまわりの

明るい話題、楽しいニュース

これはと思つ情報を

お知らせください

ご質問やご相談、こんな内容の情報を
 といったご希望もお寄せください。み
 なさまからの原稿や写真の投稿も、も
 ちろん大歓迎です。

■宛先■

〒106東京都港区西麻布3丁目2-12

玄株式会社

「マリンスターアニュース」編集係

(ソニックビル)

「ノリ大豊作」を支えた増殖研究と機械・資材の開発 第29回浅海増殖研究発表大会盛会に終る

全ノリ連、浅海増殖研究中央協議会
 主催の「第二十九回浅海増殖研究発表

大会」が、去る五月二十九、三十日、
 静岡県下田市に全国から約二千人の

ノリ養殖関係者を集めて開催されまし
 た。

五十三年度のノリ生産は推定九十億
 枚と四十八年度の九十六億枚につぐ史
 上第二位の大豊作でした。この数年間
 強く叫ばれてきた計画生産体制に関し
 ては、計画七十三億枚にたいし一二三
 %とかなりオーバーして問題をのこし
 ましたが、今年の量産は質の向上をと
 もなっており、平均単価は十六円四十
 銭と前年につぐ好成績をおさめていま
 す。これは外食産業などノリの消費拡
 大をうながす新しい要因があらわれ、
 需要と供給のバランスを上向きの方
 でささえていると考えられるので、業
 界に明るい展望をあたえています。

さて、研究発表大会では、好況を裏
 付けるように、意欲的な研究活動報告
 が続々と発表されました。なかでも、
 「三年目を迎えた集団施肥とその効果」
 愛知県・吉田のり研究会）や、コカコ
 ーラで青ノリを駆除するという斬新な
 アイデアの「生産安定と品質向上を目
 指したグリーンカット開発と効果」
 千葉県・新富津漁協浅海増殖研究会」
 などは注目を浴び、会場をうすめたノ
 リ養殖漁家から大きな拍手でむかえら
 れました。

大会では同時に浅海増殖関係の機器
 ・資材展示会がひらかれました。種苗
 から生産までの機器のほか薬品、浮標
 灯、一般資材などを網羅してメーカー
 三十社が参加。ヤマハでは船外機、デ
 ィーゼルならびに発電機、ウインチを
 出品展示しました。

ヤマハマリン商品のなかでは、新モ
 デルのヤマハ船外機30A M/A E/A
 EM (30馬力) が圧倒的に人気の的。
 他銘柄の同等馬力商品に比較して価格
 の安いことが全国ノリ養殖漁家に強く
 印象づけられた模様で、今秋の代替需
 要の牽引力になると期待できます。

技術のヤマハの 技術の勲章を 取ろう



全国初の
 ヤマハマリン整備士(船外機)
 テクニカルコンクール開催
 10月9~10日 於ヤマハ本社

昭和四十八年にヤマハマリン整備士制度が
 発足して以来、全国マリンスターさんから
 講習会と試験に積極的な参加をいただいでい
 ます。

千葉のノリ漁場で

新艇(W-20EF-1)巡回キャンペーン

新発売の三十馬力をセツトして大好評

夏のノリ需要にタイミングを合わせて開発された千葉(東京湾)向ノリ養殖和船「W-20EF-1」の巡回展示・試乗キャンペーンが去る6月21日から27日までの7日間、ノリ漁家の多い富津・木更津を中心に行なわれました。千葉のノリ養殖船は、これまで18尺クラスが主流を占めていましたが、このところ最もノリ漁家が多い木更津地区を中心に20尺クラスを望む傾向が強まり、「W-20EF-1」はこうした傾向に対応し開発されました。

キャンペーン期間中、最も多くのお客さまを集めたのは木更津の高須、中島、牛込地区。各地区におけるキャンペーンには、富津雄和、栄屋商店、高野産業さんなど、当地のマリンストアさんがいっせいに応援。商品説明や試乗会の進行に活躍してくださいました。

新発売のヤマハ船外機30Aを搭載した「W-20EF-1」に試乗された漁師さんたちの評価は上乘。「スピードが出る」「急旋回しても安定している」「船首に胸当てがついているので作業もらく」——会場での購入予約も期待以上の数にのぼり、マリンストアさんは今後の販売に期待を寄せています。



若い力で、海と陸の総合大展示会 サンゴ礁の海にひろがるマリンレジャーの夢

日本列島最南端の石垣島で、新婚御夫婦の経営する若々しいヤマハマリンストアが活躍しています。真ツ青な空の下、赤い瓦と白いシツクイが鮮やかに映える低い屋根。落着いた屋並みのつらなる街角に、石垣雅克さん、敦子さんお二人の「第一販売」の小さなストアがあります。

開業は五十三年五月。石垣さんは、この島で二輪車販売三十年というお父さんの店から独立し、従兄弟、奥さんの兄さんと共同出資して「第一販売」を設立したのです。若者の集る明るいストアをつくらう、というのが若い力を結集した狙い。ヤマハバイク、ヤマハマリン商品の総合ショップです。

さきごろ石垣農協広場で二日間わたって開催した展示会のキヤッチフレーズは、「海と陸の総合大展示会」。バイク二十二台、船外機六台、漁船六隻を成約する好成果をあげました。

* * *

奥様の石垣敦子さんは、お店のアイドルです。経理いっさいをとりしきることはもちろん、店内接待でクレジットの説明指導するのは敦子さんの役割です。おまけに「原付免許教室」の講師を買って出て名講師ぶりが評判を呼ぶほど。夫唱婦随を強調する謙遜なお人柄ですが、ご主人とのオシドリコンビは呼吸ピッタリのようです。

今日までに誕生したマリン整備士(船外機)は、すでにB級資格者二四人、C級資格者八八二人に達しました。

さて、ヤマハマリン整備士の技術レベルをより一層向上させ、これをユーザー皆様から信頼の寄せられる権威のある制度へ育てるために、ヤマハでは、今秋はじめて「ヤマハマリン整備士(船外機)テクニカルコンクール全国大会」を開催いたします。

第一回全国大会として、左記の要領で実施しますので、奮って参加いただき、日頃の業務活動と講習会で身につけた知識と技術力を競い合ってくださいようお願いします。

●開催日
五十四年十月九日、十日(二日間)

●開催場所
ヤマハ発動機株式会社
本社(静岡県磐田市)

●コンクール内容
①学科Ⅱマリン整備士船外機B級検定試験を基準とする試験問題
②実技Ⅱ「a」部品のチェック：単体部品およびアッセンブリー部品の測定、良否判定等のチェック、「b」トラブルシューティング：あらかじめ設定された船外機トラブルの原因究明と補修

●出場資格
ヤマハマリン整備士・船外機B級の資格を取得していること、および整備の実務経験が五年以上

●ブロック別出場割当て
出場者数を地区別に割当てさせていただきます。そこで、出場希望者が多数にのぼった場合にはヤマハの支店、販売会社が推せんする方に参加いただくこととします。あらかじめご了承ください。全国出場者数(予定)は約三十名。

●審査と表彰
学科および実技の総合評価により、上位五名を表彰いたします。

●その他
出場者の旅費と宿泊費はヤマハが負担いたします。また、競技時に着用するツナギ服、帽子はヤマハで用意します。

続《艀装》はマリンストアの重要な仕事

前回は「鉛化ビニール管」を使用した艀装例を紹介しましたが、今回は、お客さまの和船をより使いやすいものとする艀装の例をいくつかあげてみましょう。みなさまが実際に艀装を施される上で、強度面の検討が必要となるケースが多々あると思われます。ぜひご相談ください。

また、みなさまからの艀装例・艀装に関する情報をお寄せいただければ幸いです。

舟艇営業部・営業技術課 村松辰行

●ハッチの施錠



とくにレジャー用和船では、物入れに重要なものを格納するケースが少なくありません。Uシリーズなどのハッチに施錠が必要な場合は、船首側はストッパーで固定されるため、船尾側に錠前を取り付けます。

●ハッチの跳びはね防止



ハッチにストッパーをもたない和船では、走行中、船のパンチングと風のために、これがとぶことがあります。写真は、しっかりとゴムベルトでハッチを押え、錠前を施こしています。

●出艇タイプに改造

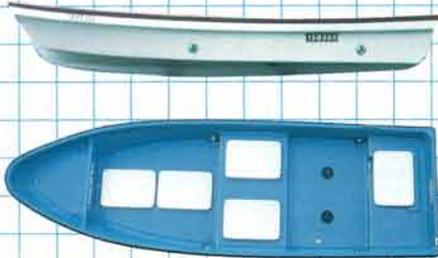


トランサムを出艇タイプに改造した一例です。出艇タイプにしますと、これが船外機を保護し、また、海上でのプロペラの点検やシャープの交換などの作業を安全に、しかもらくにすることができます。出艇タイプにすることが漁の作業性に支障をきたせば別ですが、出艇にすることを望むお客は少なくありません。

大漁シーズン(ノリ)〈磯漁〉にむけて新発売

J-16CF-1 主に山口県の磯漁向け

豪華機能を満載。二つの大型イケスと三つの物入れをそなえて、いちだんと使いやすくなりました。もちろん風流れのしにくい設計です。



●全長…4.67m ●全幅…1.52m ●全深さ…0.59m ●最高保証馬力…15PS

W-20EF-1 千葉(東京湾)のノリ、採貝漁に

高いフロアで排水性は抜群。エンジンは30馬力を搭載。スピードと、波の打ち込みをおさえる高めの船首設計が特に好評です。



●全長…6.02m ●全幅1.20m ●全深さ…0.81m ●最高保証馬力…30PS

J-21D 北海道の見突き専用船

従来のJ-21シリーズの新しい仲間。高い航走安定性、適度のカシガリ具合、そして確かな復元力が大きな水揚げをささえます。



●全長…6.57m ●全幅…1.24m ●全深さ…0.42m ●最高保証馬力…15PS

岩手県のワカメ養殖とウニ・アワビの磯漁兼用船に

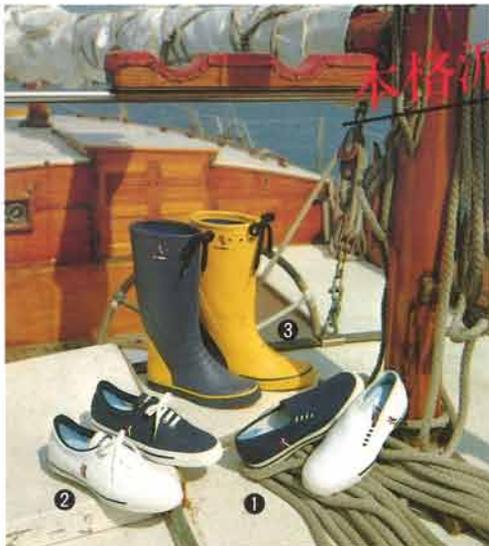
W-18EF

従来この方面で好評のW-18DFをさらに改良。一段と作業性を高めました。



●全長…5.42m ●全幅…1.70m ●全深さ…0.72m ●最高保証馬力…25PS

お詫び 本誌NO. 11で紹介したW-18EFについては、掲載写真をまちがえておりました。正しい写真で再度紹介いたします。(なお、NO. 11に掲載した写真はW-18FFです)



本格派は足もとまで決まってる!

マリン用品
部品コーナー

●世界のトップブランド

「ロミカ」デッキシューズ & マリンブーツ

① ロミカマリンデッキS ¥2,500

- 色=ネイビー・ホワイト ●サイズ=22.0→27.0cm
- スベリ止め効果抜群のカットソールを使用した本格派。
- 吸湿性抜群の綿パイル付挿入式スポンジインソールを使用。

② ロミカマリンデッキL ¥3,000

- 色=ネイビー・ホワイト ●サイズ=22.0→27.0cm
- デッキシューズの基本、バルカッタタイプの本格派。
- 吸湿性抜群の綿パイル付挿入式スポンジインソールを使用。

漁師さんにもおすすめしたい

③ ロミカリーナ ¥6,800

近日新発売

- 色=イエロー・ブルー ●サイズ=S・M・L
- ヨーロッパ生まれのラバーブーツ。スベリ止め効果抜群のカットソールを使用。
- 吸湿性抜群の綿パイル付挿入式スポンジインソールを使用。

ROMIKA 西ドイツ・ロミカ社と日本ゴム㈱・アサヒ靴との技術提携品です。

使いやすく、軽量、低燃費。
しかもパワーと機動力はひとクラス上。

充実のニューパワー

おもとめやすい価格が好評です。
〈標準現金価格 ¥350,000(AML)漁業用
¥361,500(AML)予備検査済〉

30馬力 YAMAHA 30AM/AE/AEM

1140cc、3気筒、3キャブ、CDI点火。
安全性にこまかな配慮。

使いやすいビッグパワー

75馬力 新発売

磨きかけた技術と魅力の価格
〈標準現金価格 ¥860,000(AEL)予備検査済〉

YAMAHA 75AE



仕様諸元

	30AM	30AE	30AEM	75AE
全長 mm		600		725
全幅 mm	360	310	360	380
全高 mm		1140(S)		1,425
トランサム高さ	S(430mm)、L(560mm)、LL(597mm)			L(525mm)、UL(652mm)
重量 kg	48.6(S)	54.6(S)	52.9(S)	108(L)
最高出力 ps/rpm		30/5,500		75/5,500
総排気量 cc		496		1,140
始動方式	マニ7&ハンドスター		電動スターター	
点火方式	CDI			
標準プロペラ	3×251×286	3×251×330	3×251×286	3×344×379

*仕様は改良のため予告なく変更することがあります。表示価格は昭和54年8月1日現在。



総販

学科に1日。実技に1日。 ヤマハ釣り船免許2日教室

スケジュールなど詳しくは各県ヤマハ販売会社、または特约店にお問い合わせください。

取得資格：四級小型船舶操縦士免許
学科：日曜日(9時間) 実技：平日(6時間)
講習料：5万円(受験料・申請料等は別途)
お支払い：手続きの簡単なクレジットを用意しました。