

# マリンストアニュース

YAMAHA No.15 '80-3

春のキャンペーン 3月1日-4月30日

春の笑顔とふれあいキャンペーン

'80春のヤマハボート&ヨットキャンペーン



# '80 ヤマハ春のキャンペーン 3月1日~4月30日

商圈のお客をしっかりと把握し  
打って出るご商売を

## ● 漁業需要に対して

### 春の笑顔とふれあいキャンペーン



1. アタック訪問作戦  
(顧客管理の徹底と訪問販売)
2. ふれあいフェア作戦  
(各種販促活動の実施)

- 安全点検サービス(巡回、店頭) ●展示会 ●試乗会
- 和船・船外機教室etc

#### ★ ツール類

	名 称	備 考
マニュアル	マリノストア向け キャンペーンマニュアル	今回のキャンペーンについて詳しく 解説されています
告知ツール	キャンペーンポスター	A全判・4色
	キャンペーンチラシ	B4判・4色 表共通、裏ラインナップ 紹介 4種 (北海道用、東北用、関東・ 中部用、西日本用)
	キャンペーンニュース	タブロイド判2面 ストアさんから お客さまたちへ
	キャンペーン封筒	キャンペーンニュースや各種DMの発送に使う
店頭・催事会場 演出ツール	キャンペーンのぼり 連 続 旗	1800×700mm
ノベルティ	灰皿兼筆立て(共通ツール)	訪問時のノベルティに
プレミアム	和船型 灰皿 (北海道、仙台、四国地区)	ご購入、ご契約いただいた方々用
	マリントレー(スチール製)(共通ツール) (東京、名古屋、広島、九州地区)	
	マリンキーホルダー (共通ツール)	ポート免許教室の受講を申し込まれた 方々用



●ポスター



●和船型灰皿(鋳物)



●マリンキーホルダー

#### ★ キャンペーンスケジュール

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
春の笑顔とふれあい キャンペーン ●アタック訪問作戦 ●ふれあいフェア作戦	市場・顧客 管理の 整理	夏 の笑顔とふれあい キャンペーン (6・7月キャンペーン)				秋 季 キャン ペーン
	●春季キャンペーンのフォロー					

## ● レジャー需要に対して

### '80春のヤマハ ボート&ヨットキャンペーン

(戸別訪問と各種販促・普及活動の実施)

- 戸別訪問販売 ●展示会 ●試乗会 ●釣り大会
- ボート免許教室受講生募集etc

#### ★ ツール類

	名 称	備 考
告知ツール	キャンペーンポスター	A全判・4色
	キャンペーンチラシ	B4判・4色
	D M ハ ガ キ	
店頭 催事会場 演出ツール	の ぼ り	ヤマハボート免許教室 キャンペーン 展示会 3種 1800mm×700mm
ノベルティ	BGM(バックグランドミュージック) テープ	
	スベックステッカー	500mm×600mm
	ジャンボ垂れ幕	1600mm×1066mm
プレミアム	灰皿兼筆立て(共通ツール)	訪問時のノベルティに
	マリントレー(スチール製)(共通ツール)	ご購入、ご契約いただいた方々用
	マリンキーホルダー(共通ツール)	ボート免許教室の受講を申し込まれた 方々用

#### 共通ツール



●灰皿兼筆立て



●ポスター



●マリントレー  
(絵柄4種)

#### ★ キャンペーンスケジュール

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
'80ヤマハ ボート&ヨット キャンペーン			夏 のディンギーキャンペーン (6・7月キャンペーン)			'81年予約セール 釣りボートキャンペーン
			●サマーセール			

※地区により使用ツールが異なりますので、詳細はセールスマンにご相談ください。



▼離れ島の大入島駐在所に単身赴任している伊東広二巡査は、公務に必要なので去年の9月「2日間コース」を受講。最前席で熱心に聴いたかいあって無事合格しました。

# 購入以前の段階で お得意様になつてもらふべし



寿商会は日豊海岸の造船所を相手に営業をする船具商ですが、三年前からヤマハ和船、ヤマハボート、ヤマハ船外機の販売を始めました。おなじ「海」の商売といっても、これまでは企業へ売り込むのが主要な仕事であったので、マリン商品のような個人客相手の「大衆販売」はまったく新しい体験です。

どうやって「客づくり」にとりかかるべきか。市場開拓の戦略を検討しつづけた出納(ひら)弘道社長(39歳)は、「ヤマハボート免許教室」の推進が、考え得る最も合理的な市場開拓の手段であると判断しました。

「私自身、マリンストアを始めると、必要にせまられて五十二年九月に一級免許を取りましたが、年を取ってからの受験勉強はツライものでした。それでも高額の月謝を払って勉強するのですから、免許証を手にしたときの喜びは口では言いつくせません。受験のお世話をしたお客さん一人々々にこの大きい満足感を味わってもらえたら、それはマリンストアにとって、どれだけ大きな財産になることでしょう」

マリンストアを始めた初年度の五十二年か

ら、さっそく「ヤマハボート免許教室」と取り組んで、現在まで定期的に開催しています。昨年未までで通算七回を実施。合計二九二人の合格者をおくり出しました。

販売の伸びはめざましくて、五十二年(52年11月～53年10月)四〇隻台、五十三年(53年11月～54年10月)九六隻台を売上げ、五十四年度には百隻台以上を達成できる見とおしです。販売のかけに「ボート免許教室」のバックアップのあることは、まされない事実。まず免許教室の普及から、という定石を踏んで立派なマリンストアをつくった貴重なケースです。

ところで、出納さんは、受講した人は、さいごまで面倒を見て全員合格させることを目標にしています。これを「看板」にできないのなら、免許教室活動の「客づくり」としての意義は半減すると考えるのです。

「さる免許屋さんの広告で、実技合格率一〇〇パーセント」と謳っていましたが、巧妙な宣伝文句だともおもいました。実技試験は誰でもまじめにやればたいい合格できるもの。問題は学科試験なので、これは学生時代にかえて「教室」を受講したあとも一生懸命に受験勉強をしていたかなくてはなりません。その時にこそ、われわれストアが大きなお手伝いをするのです。テキストのここがちよつと解らない、とお客さんが来られたら、親切に指導するよう社員たちに話しています。合格してこそ、お客さんは私ども寿商会へ信頼をあずけてくださるのですから」

## ボート免許教室のメリットは お客さんを商売の味方にする

あらゆる販売活動について、私たちは、それに投じた費用と得られた収益の大きさを測

り、ふたつを比較して効率の良し悪しを判断しなくてはなりません。「客づくり」につい



▶マリナ（敷地三百坪）……川筋にけい留しているボートが湾内の釣り場へ出る通り路に当る場所へ、土地を借りて設置しました。マリナとしてよりも、整備に立ち寄っても

らうのに便利なようにと計画されました。柴田克人さん（写真）がまいにち専従で詰めています。

でも、理屈は同じです。この点について、寿商会さんの現状はどうでしょうか。

質問……免許教室のための費用はどれくらいかかりますか。



「講師はヤマハから派遣してもらおうし、教習艇もヤマハから貸与されるので、私の方が負担するまとまった経費はPR費だけです。毎回、受講生募集チラシ【写真】を五万枚地元新聞に折込みますが、これが一〇〜一五万円。あとはもっぱら身体を動かすこと。教室開催前後に男子社員三人が電話の応待や会場設営

質問……すると収支はどうなるでしょうか。「手間（つまり人件費）までを含めて考えると、免許教室としては、おそらく赤字になるでしょう」

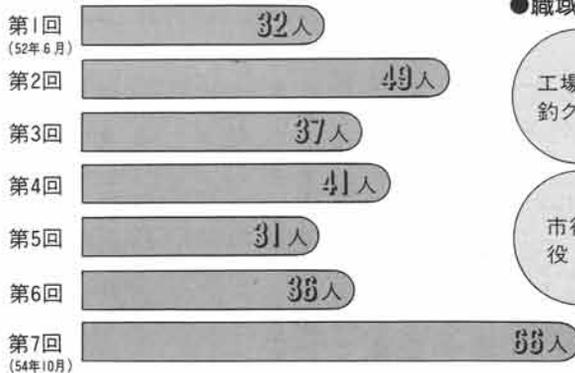
質問……収入の範囲内で費用をまかなうことを原則にすべきではありませんか。

「いわゆる『免許屋さん』の商売なら、そうあるべきです。だが、私たちの目的は商品を販売することです。そこで、こう考えることができます。免許教室を開催することによって、お客さんの方からすすんで私のストアを何日間も訪問してくださるとい願ってもない販売のチャンスをつくり出すのだ、と。営業マンが本来市場開拓に歩かなければならない時間と労力の何割かを、私たちは免許教室のお世話をすることに振り当てているのです。質問……販売にあらわれる実際の効果はどうでしょうか。

「今日までに合格したお客さんの二割程度にお買上げいただけました。私は、いちおう

### 寿商会さんの免許教室

●職域をつうじての参加が多いのが特徴



満足してはいますが、目標は実売率三割です」  
質問……どうやって実売率を向上できるのですか。

「私は社員に、①教室ではドギツイ商売をいっさいするな ②買うつもりのお客さんと買わないお客さん（お会いすればすぐに判ります）を差別するな ③お客さんが免許に合格できるよう、その目的のためにお手伝いしてくれ——と指図しています。そうやってお客さんを合格させたなら、お客さんはきつと

知人、友人にまで寿商会のことをすすめてくださるのです。お客さんが私たちの販売を応援してください。

「ヤマハボート免許教室」は、もうすつかり寿商会の商圏に定着したようです。ちかごろは募集チラシを出す前から、随時問合せや申込みが寄せられるようになり、次回教室（二月開催予定）に、昨年十二月十九日現在ですでに十七人を受けつけています。

とくに、市役所や学校、消防署、鉄道、バス会社、工場の釣クラブなど職域単位に訪問をして勧誘の効率を上げているのが注目されます。

質問……寿商会さんは総勢十人もいらつしやる。それだからここまでやれるので、夫婦で経営しているような小さなストアではムリではありませんか。

「そんなことはありません。どんなストアさんでも、三人や四人の受講者はクチコミだけでも集められるはず。そんなストアが十店あつまれば立派な教室を合同開催することができますのです」

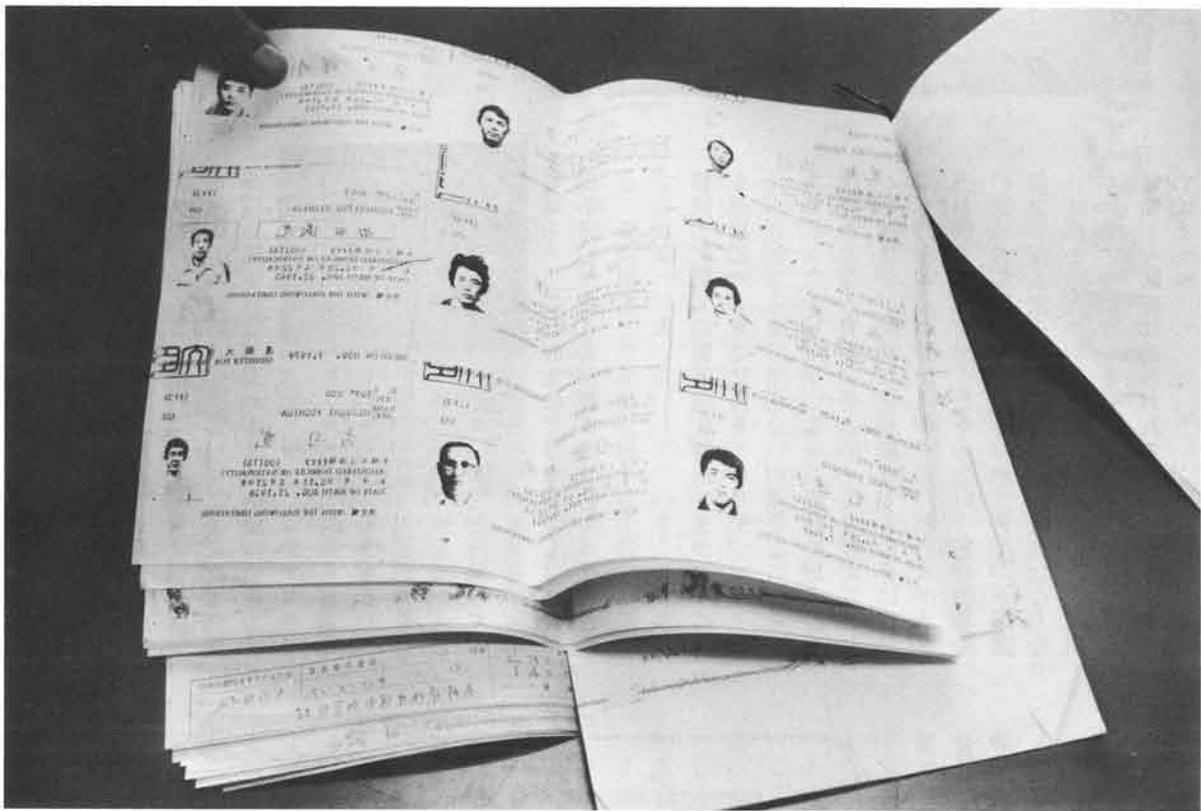
質問……マリンストアさんにとって免許教室のメリットは何でしょうか。

「自分の商圏のなかで時間をかけてお客さんを育てていく確実さです。免許教室は、ボートのことを全く知らない人にも運転資格を取ることを可能にしますし、磯釣りやヘラブナ釣りにしか興味のなかった人にもボート遊びの楽しさをおしえてあげることができます。免許教室でのお付き合いを通じて、販売の芽が着実に育っていくのです。」

私は、自分たちがゆうぶんお客さんのお世話のできる範囲内で免許教室活動を積みかさねていけば、安定的な大きな成果が得られるものと確信しています」

## お店の財産

## 合格者名簿



合格したお客さんの免許証は一括して寿商会さんが受領いき、それぞれお届けするか店の金庫に預っておきます。みなさんの免許証をならべて一枚コピーを【写真上】とらせてもらいますが、これは、いわばお医者さんが保存しておくカルテのようなもので、折々の通信に役立てています。写真下は受講者の受付名簿。準備と手続きに漏れがないかを点検するチェックリストになっています。



◆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——。

連載…その⑥

# マリンストア繁栄講座

経営コンサルタント

永田修一

## 販売のキメ手——ポイント免許教室 その費用投入のポイント

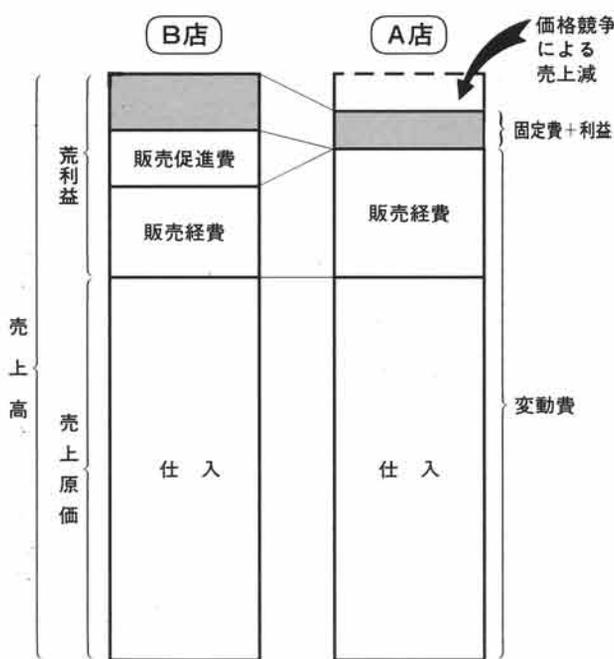
「客づくり（需要創造）」と、それに続く見込客を購買に結びつける仕事がお客さんが自然発生的にあらわれるのを待っていては手おくれ。販売促進はきびしい販売競争に勝つための基本です。

さて、販売促進費の使い方は、どこにポイントをおいたらよいでしょうか。はじめに、お店の経営収支の面から考えてみましょう。

マリン商品には一つ大きな特徴があります。それは、お客さんに商品の価値を満足してもらうためには、お客さん自身が商品の使い方について一定水準の知識と技術を習得しなくてはならないということです。具体的には、販売に先立ってお客さんに必ずポイント免許を取ってもらうことです。したがってポイント免許教室活動は「客づくり」の段階にとどまらないで販売促進活動の中核をなすものだ、と考えることができます。

ポイント免許教室は、見込客にたいして▼自店の特色を打ち出して他店との「違い」を認めてもらい、▼事前のサービスによって他店よりも優位に立つことを狙います。そして、▼他店と価格競争にまきこまれることなく正常な販売価格を維持し、し

お店の収益構造と販売費用の関連



かも、▼効率的な顧客管理によって受注までの販売経費を節約する、という具体的な販売効果を上げようとするものです。

これを図解しましょう。A店とB店は同じ隻台数を販売しました。A店もB店も、旅費交通費や運搬費など一隻台売ることによって発生する販売経費を使っていますが、B店は販売経費にプラスして販売促進費を積極的に

に使っています。そのかわりにB店は販売経費を節約することができて、全体として販売の費用（変動費）はA店とほぼ同じ額におさえることができたのです。そして注目すべきことは、値引を防ぎ売価を維持して結果的に収益性（個定費プラス利益）をより大きくするのに成功しました。販売促進費の効果をお店とそうでないお店をくらべると、

販売促進活動をたえず継続しておこなっているか否かが分れ道になるようです。経営者はお店の会計のなかから販売促進費を計上するよう努めなければなりません。販売促進費の予算をきめるためには①売上目標高 ②目標荒利益率（維持） ③変動費率（一隻台売ることによる販売費の増え方）を把握して基準枠をとめます。

\* \* \*

つぎに、顧客開発や販売促進のための費用について、もっと積極的な考え方のあることを紹介しましょう。寿商さんでは、毎年予想される利益のなかから一定率のお金を店舗や展示場に投資してきました。「マハポイント免許教室」の開発費用も、この「投資」のなかでまかなわれていくのです。免許教室の開催・運営費用をあえて「投資」と呼ぶのは、それが、現実にはまだ手に入れない将来の売上をより大きくすることを目的として使う費用だからです。「客づくり」の費用を一種の繰延費用と見なして、固定費のように取扱い、それを長期にわたる売上のおかげから継続して回収するという経営戦略です。

# よいマリンストアさんが増えています



日南市油津 藤本 忠産業さん



愛知県西尾市奥田町 山崎マリンさん



富山県黒部市石田岡 山田モーターズさん

もちろん

## 店内も“よい店舗”の重要な要素です

“よい店舗”とは、外観が美しいばかりでなく、機能的で居心地がよく、お客さんが買い物を充分楽しめる店でなければなりません。つまり、店内や付帯設備も“よい店舗”の重要な要素。  
店舗設計や陳列の参考に、前号の“お手並み拝見”でご登場いただいた「マリン春日」さんのお店をご紹介します。

島根県出雲市白枝町「マリン春日」さん

増築・改装25㎡の店舗

サービスマン工場、事務・経理コーナー、ボート展示場は別に設けられています。

店舗平面図

面積24.3㎡(七・五坪)  
間口5.4m(三間)  
奥行4.5m(二・五間)

### お店の概要

- ▼専売・併売……農機と併売(売上比農機7:マリン3)
- ▼人員体制……7名
- ▼月商……500万円
- ▼船外機・和船・ボート・ヨット・マリン用品・部品のみ
- ▼用途別売上比……レジャー90% 業務 10%

### 商圏特長

立地環境……出雲市の郊外。国道8号線沿い。

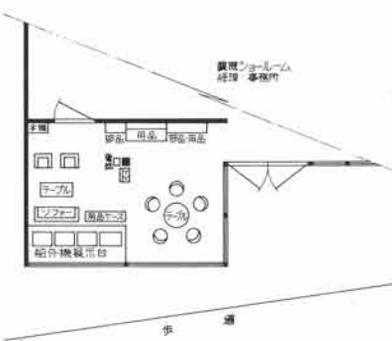
客層……レジャー釣りを楽しむ商店主、公務員、サラリーマンが主体。漁業者は全体の約10%。

主力商品……

- 和船 W19 F15
- W23 A F12
- U19
- 船外機 25PS
- 40PS

固定客数……約600名

●鏡ガラス貼りで見とくしのよい店舗は明るいイメージを強調

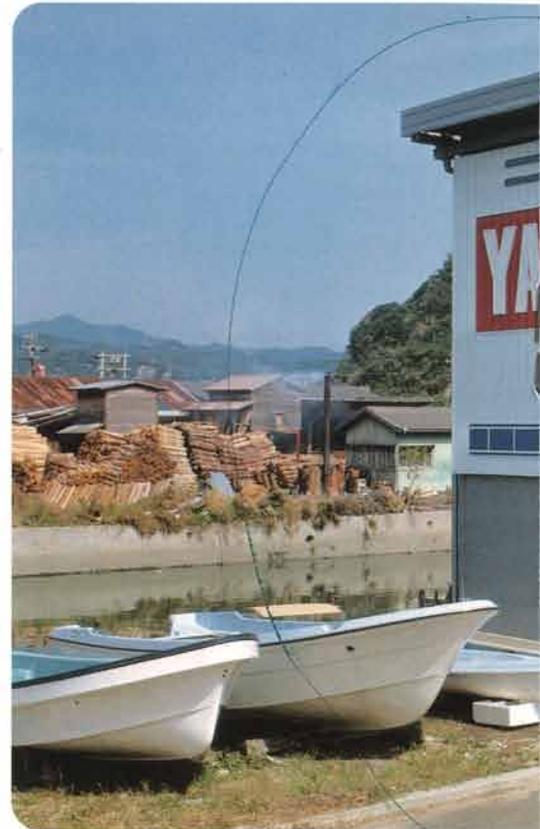


- お店は人々の目をひきつけていますか？
- お客さまはお店にくることを楽しみにしていますか？
- 居心地のよいお店ですか？
- 気持ちよく仕事ができるお店ですか？
- お客さまが希望する商品は揃っていますか？

# 明るく居心地の



島根県出雲市白枝町 マリン春日さん



宮崎県

ヤマハでは、各種の店舗外装品を取り揃えみなさんのご相談に応じています。「ヤマハ店舗外装マニュアル」も準備しております。ご活用ください。



●壁紙と同じ材質を用い、特別にあつらえた展示台上に整然と陳列された船外機。一人が通れるほどの間隔をあけ、表通りに面しており、触れられるばかりでなく表からもよく見える。



●店舗の右半分、広い接客スペースと専用の展示台を利用した用品・部品の展示。舵輪やマリンウェア、コンパスなどが、店内に海の雰囲気と楽しさを作り出している。



マリンのレジャー客が増えていますので、マリンストア部門を完全に切り離してかたぢにしました。従来も不完全な方たちでしたが、ここにそうしたスペースがあったのですが、それを拡張し内・外装を一新したわけです。船外機・部品、用品の展示は充分とはいえませんが、広さからしてこんなものでしょう。

お客さまがゆつくりくつろげ、じっくりお話しができるように接客コーナーを二カ所、広めています。

## 春日社長のお話

### 新店舗のネライ



●ポート展示場、及び駐車場は、店舗の裏の広い敷地を利用。目立つ看板でご案内している。



●店舗左脇（入口からは右奥）の応接コーナー。ここでは、お客さんとゆつくりと話し込みができ、また、ヒテオによる「海の世界」を楽しんでいただける。

# 成功させる方法とコツ



ヤマハへどしどしお問合わせ、ご相談ください

ボート免許教室の普及活動は、ボート愛好者の底辺を拡大するための基本的な活動です。それは、健全な海洋レジャーを育てるとともに、マリンスポーツ経営の安定につながります。

ボート免許（正式には海技免状）のなかでお客様に最も身近かなものは、なんといっても四級小型船舶操縦士免許です。

ご存知のように、一般のお客様がこの免許を取得する方法は二通りあります。①国家試験受験コース②養成コース（第一種養成施設）です。ヤマハでは、この両方とも実施していますが、とくに、多くのお客様たちの要望の強い「国家試験受験コース」は全国各地で開催し、これにより、昨年は約二万五千名の人々が四級免許を取得しました。

## ヤマハ主催の教室へ

お客様を案内してください

国家試験受験コースの「ヤマハボート免許教室」は

①通常コース

②日程短縮コース（学科一日・実技一日）

とに分かれています。

時間をかけて勉強（受講）できる人で①通常コースを受講する方もおりますが、多くの方々は、学科と実技をそれぞれ一日ずつ、計二日間の講習（教習）をうけ、自分の都合の良い時にテキストによる勉強ができる②日程短縮コースを希望します。そこでヤマハではこの日程短縮コースに重点を置いて各地で開催しています。

マリンスポーツさんが自分のところのお客様に免許教室の受講をおすすめする手段として、まず、ヤマハが主催する免許教室へご案内する方法があります。これまで一度も免許教室を開いたことのないお店はすぐに実行できますし、すでに自店で教室を開催しているお店でも、あわせて利用することでお客様に受講のチャンスをつやしてあげることができます。

## ヤマハとタイアップ方式で

あなたのお店が教室を

主催することもできます

ボート免許の普及に積極的なマリンスポーツさんは、自分で「四級免許教室」を開催して、ご商売の発展に役立てています。その場合にヤマハでは講師派遣はもちろん教室運営の諸問題や国家試験の指定試験機関（財・日本モーターボート協会）との折衝等について協力しています。

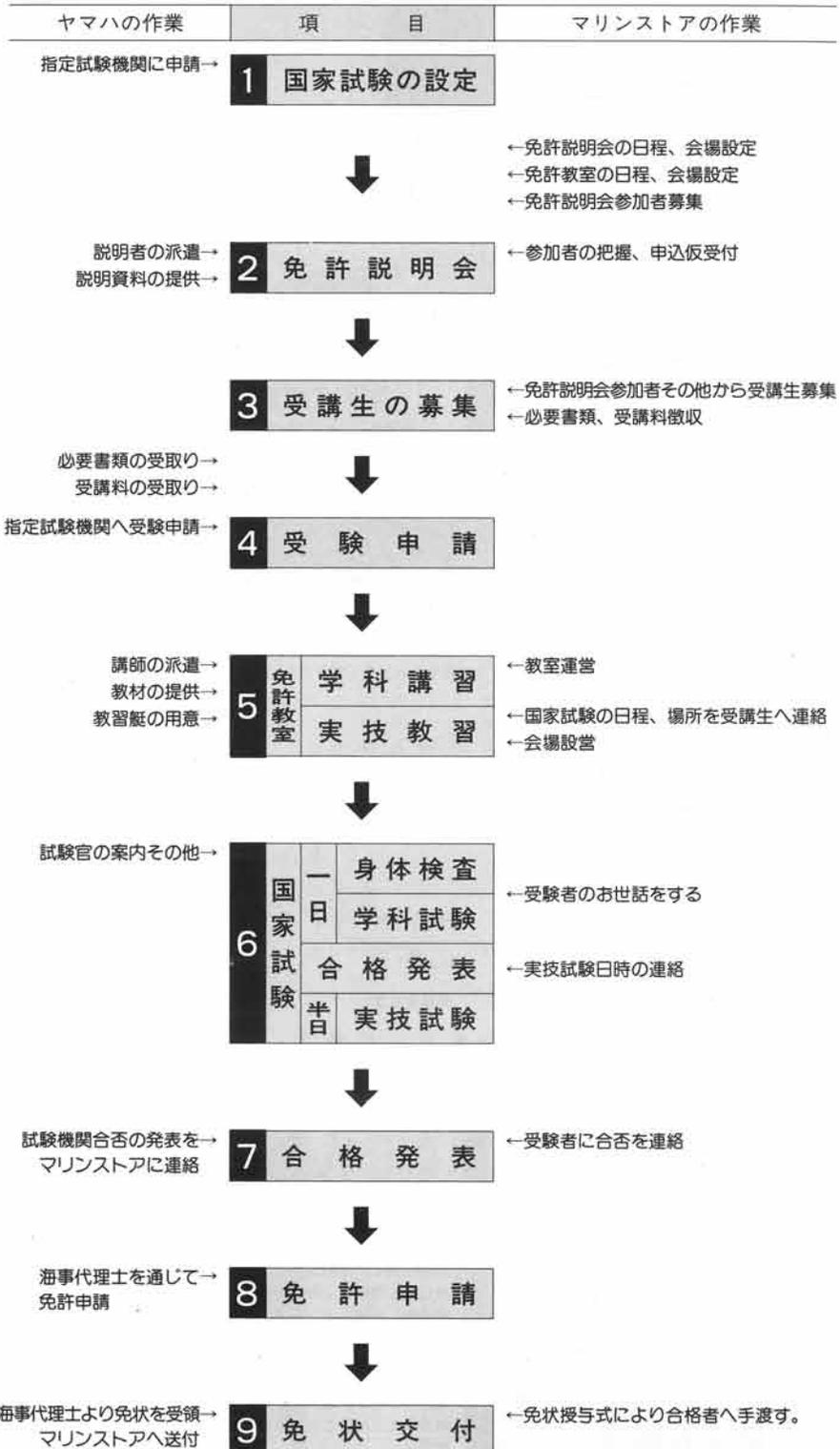
ボート免許をとりたいというお客様が何人かまとまって、あなたのお店が、手近かな場所です「ヤマハボート免許教室」を開催することができたら、それはお客様にとっても便利で都合のよいことです。免許教室開催の具体的方法について解らないことがあったら、どしどしヤマハのセールスマンにご相談ください。

マリンスポーツさんとヤマハとのあいだでの協力のしかたはその都度協議しますが、標準的な役割分担はつきようになります。

# ボート免許教室を



## ヤマハとマリンストアさんの役割分担



## 四級ボート免許教室

埼玉県鴻巣市

## 三谷釣具店さんの場合

### ●開催動機は “お客さんの要望”

「三谷釣具店」  
(三谷正一社長)  
さんは、昨年十月、ヤマハと協力し、はじめての「四級ボート免許教室」を開催し、お客さん十五人を合格させました。

利根川中流域にある同店では、数年前より数回にわたり、すでに「湖川小馬力四級」(限定四級)の免許教室を開催、二百人ちかくの方々にその免許を取得してもらいました。ところが最近それらのお客さんや新しいお客さんのなかから「海のボート釣りをやりたい

くなった」という声が高まってきたので、三谷社長は「四級ボート免許教室」に着手することに決めたのです。

「湖川小馬力四級も四級免許も、どちらもマリンストアにとって難しいことや厄介な仕事はありません。案ずるより産むがやすし、でした」と三谷社長は語っています。

昨年10月、はじめての「四級免許教室」を成功させ、3月の第2回開催に意欲を燃やす三谷正一社長と息子さんの和正さん。



## ●準備段階からヤマハが協力

さいしょ「四級ボート免許教室」をはじめたいのだが、と、三谷社長がヤマハへ話をもちかけたので、ヤマハの担当セールスマンがヤマハ発動機(株)東京支店のボート免許担当者と同行して「三谷釣具店」さんを訪問。三者で免許教室開催の準備を打合せました。

まず国家試験の期日に合わせて教室開催の日程を決め、つぎに、お互いの作業分担を相談して決めました。「三谷釣具店」さんの担当した作業は、つぎのとおりです。

- ①受講者の募集↓すでに受講を希望しているお客さんだけでなく、その周辺の人々にもおすすめして受講申込みを受け、必要書類をととのえたこと。
- ②学科講習会場の確保↓お客さんたちが集りやすい場所として、近くの神社の境内にある集会場を借りました。

③実技講習会場の設営↓利根川中流地点(利根大堰)に設営しましたが、一級河川には勝手に栈橋などをつくることができません。そこで、建設省の許可を得て教習日だけ簡単な浮き栈橋を設営しました。

「この栈橋をつくる仕事だけはちょっと骨が折れましたが、あらかじめそうした施設のあるところを実技会場として得られれば、この手間はなくなります」(三谷社長)

④講習日、国家試験日のお世話↓「学科講習日に受講者のみなさんにお茶を出しながらお世話をしたり、国家試験日に会場に顔を出してちょっとした案内をしてあげたぐらいで、あとは全てヤマハの方がとりしきってくれました」(三谷社長)

## ●その効果は販売品目の拡大

今までは、限定四級免許の範囲内で使用す



お店は鴻巣市の中心街に。店内には3月に行なわれる第2回目の告知ポートが



第1回目ときの「募集チラシ」

受講者名簿



三谷社長は、学科講習会場に店の近くの神社にある町の人々の「集会場」(トリー左手の建物)を選んだ。右はその内部。机・椅子・黒板など講習に必要なものがそろっている。



実技教習会場、そして国家試験の実技試験場となる利根大堰。店からは車で25分ほど離れたところ。ここに浮き栈橋を設営して教習。

るボートや船外機の販売が中心であった「三谷釣具店」さんは、この教室開催により、一層大型のボートや船外機の販売が可能となるわけで、船や船外機を大型なものに代替し、千葉方面の海で遊ぶようになったお客さんも出はじめました。

また、受講した方々の口コミにより、店の知名度が向上、「あの店に行けば免許の面倒をみてくれる」といったことが広く伝わり、新しいお客さんからの問い合わせも増えていきます。

同店ではこの三月にも、四月の国家試験にそなえての教室開催を予定しており、目下、受講生を募集中ですが、前回に都合が悪くて受講できなかった人、数名がすでに受講を申込んでおり、前回にまさる盛り上がりが見込まれています。

# 艀装後の水洩れを防ごう

FRPボート、とくに和船に艀装を施した際、シーリング処理の不具合から水洩れが起り、船内に海水や雨水がたまるといったトラブルが起ることがあります。

水洩れ防止のため、シールはしっかり行なってください。お客さまが自ら艀装した様な場合は、とくにチェックを要します。問題があれば、完璧なシーリング処理をお願いします。

本社舟艇営業部営業技術課

和田 盡

## ● 水洩れ個所の発見方法 (個所と程度の確認)

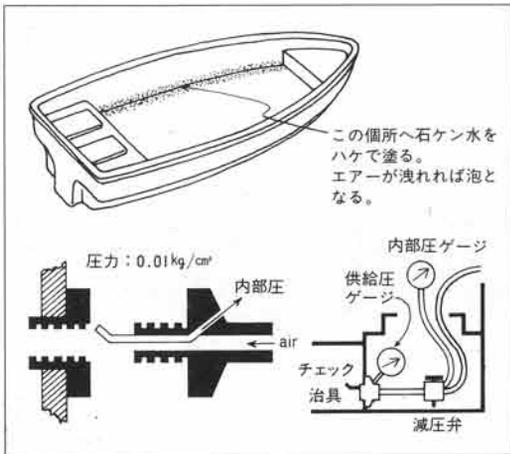
当然のことながら、水洩れを直すためには、それがどこから洩れているか、また、どの程度のものであるかをつきとめねばなりません。以下のような方法により、まずこれを確認してください。

### ① ユーザーの話しをよく聞く

- どの個所へ
- どの程度(量)、どのくらいの期間(時間)で
- どういう時に(係留時か、航走時か、陸上保管時か)
- 洩れた水の質は(雨水か、海水か。また、上へフロアー)からか、下へ船底)からか
- 装備品を増やしていないか(お客さん自身が何か装備品を取り付けたら、イクスなどの艀装をしていないか。あるとすればその個所は)
- 水洩れではなく、汗かき現象ではないか

② 右記の様なチェック方法で個所や程度を探ぐり、判明しない場合は、次の様な方法で水洩れ個所をチェックします。

### ▼ エアー張り十石ケン水テスト



上記の方法は、工場などで行なわれる検査方法です。一般的には、ドレン孔へ直接コンプレッサーのホースを差し込み、チェックします。コンプレッサーがなければ潜水用ポンプなども利用できます。

但し、圧力には充分注意しなければなりません。(目貼りプライ数により圧力の加減が必要で、圧力をかけすぎるとフロアーを破損してしまふことがあります)

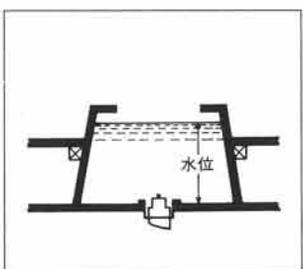
### ▼ ホース射水テスト

2 kg/cm<sup>2</sup>以上の水道圧力で10分以上射水します。この方法は特別な治具の必要がなく、手軽にできます。

### ▼ 吸盤テスト

市販の「トイレの詰まり掃除用」の吸盤を用いてチェックします。吸着面に水をつけ吸盤を押しつけ、30秒以上離れなければ、空気もれ、つまり水洩れがない証拠です。(ただし、吸着面にゴミ、汚れ等がないこと)

### ▼ 水張り放置テスト



- 水位  
イクススキャパー単品：250mm以上  
イクス水漏れ：イクス深さの2/3以上  
ステムバンド：吃水+300mm以上
- 時間  
イクススキャパー単品：20分以上  
フロアー無しスレ材貫通ボルト：30分以上

以上が主なチェック方法ですが、誌面の都合で、ここでは、それぞれについて詳しく説明できません。詳しくはヤマハの営業技術マンにお問い合わせください。

## ● 主なシーリング剤の特長と使いどころ

個所がみつかり、多くの水がたまっているようならその水を汲み出し、シールするわけですが、主なシール剤には次の様なものがあります。

### ① シリコンシーラントSH780(シリコン系)

- 特徴
- ノリ状のため塗布しやすい
- 30分～数時間後にゴム状の弾性体として硬化する
- 接着性が良い(金属とFRP)
- 仕上がりが良い



### 使用部分

ガンネル、リベット、ボルト、ウインド、デッキ金物など動的な動きをしない個所。

### 使用法

充填する面はアセトン等で油、ほこりを充分に除去し、乾燥状態にすること。多量に使用する際は、内側にトップシール

1#30を塗布し外観をシリコンシーラントで仕上げると良い。この場合、はみ出しを防止するため、塗布個所の両サイドにテープでマスキングを施した後、シリコンシーラントを充填。その後指又はヘラで形を整えた後テープを外します。

注・シリコンシーラントを用いる場合、材質によりプライマー（下地処理材）が必要となる場合があります。

《東レシリコンシーラントSH780使用の場合》

材 質	最適プライマー	材 質	最適プライマー
アルミニウム	不要	MMA (アクリル)	C
ステンレス	D	FRP (ポリエステル/エポキシ)	不要
亜鉛	A又はD	硬質塩ビ	A
金属塗装面	A	軟質塩ビ	なし (接着しない)
木材	B	ポリエチレン	なし (接着しない)
木材塗装板	C	A B S	A
ガラス	不要	クロロプレンゴム	適当なものなし(接着しにくい)

(注) プライマー名の記されているものは、なしで行うと接着不十分となります。強度を要するなど、重要な部分の場合はあらかじめテストが必要です。

※プライマーの品種と特性などについて詳しくはヤマハの技術マンにお問い合わせください。

② ミツシユマツシユ (ベースト状)



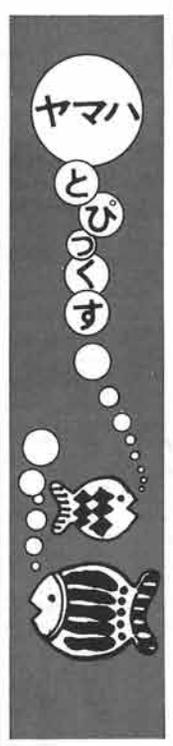
特長  
● 取付部の強度が保てる  
● FRPのカバーリングができる  
● 使用部分スルハル  
(金属性バ  
イブのつき  
手金具、ハ  
ル貫通ボルト

③ アクメックスまたはアララダイト(エポキシ系)

特徴  
金属とFRPを接着する強度が大きい  
使用部分  
スルハル、ホールドレイン



● 各シール剤を用いたシール方法(例)は次号でご紹介いたします



ヤマ釣りボートと免許に強い感心

東京・大阪・福岡でフィッシングタックルショー

釣りに関するあらゆる道具が一堂に展示されることから、釣りファンにその開催を待たれる「フィッシングタックルショー」が、今年も2月中旬に福岡・大阪・東京の3カ所で行なわれ、計14万5千のファンで賑わいました。

ヤマハではこのショーに「FISH-12DX」や「U-17FAD-X」などの小型釣りボートと船外機全機種を出展、あわせて、ボート免許取得のすすめを行ないました。

だが、ボート釣りに強い感心を示す中広い年代の人々がヤマハコーナーに足を止め、ボートや船外機の品定めをしたり、係員からの説明を熱心に求めていました。とくに、今年のショーで力を入れた。免許取得のすすめには、多くの人々から強い感心が寄せられ、取得の方法を係員に尋ねたり、近く開催される教室の受講を申し込む人々の姿が数多く見られました。



第19回 東京国際ボートショー

- 期間：昭和55年3月19日(水)〜23日(日)
- 場所：東京国際晴海貿易センター 東館・西館
- 入場料：大人¥500 子供¥300
- ヤマハ展示コーナーは東館です。

ヤマハ大型船外機 (75AE & 85AE) に新機能  
**パワーチルト&パワートリム**

**75AET 85AET 2機種新発売**



コントロールボックスのレバーのボタンを押すだけで、チルトアップ&ダウン。また、走行に最適なトリム角を選ぶことができ、固定できます。

75AET	85AET
総排気量…1140cc	1140cc
最高出力…75/5500 (ps/r.p.m.)	85/5500 (ps/r.p.m.)
全長…725%	725%
全幅…380%	380%
全高…1425%	1425%
重量…118kg(L)	118kg(L)



スロットルレバー、メインスイッチ、チョークレバー、キルスイッチ、そしてチルトアップ&ダウンなどのコントロールを集中した機能的なリモートコントロール装置

75AEのマニュアルハンドル仕様

**75AEM 新発売**



**● 十分な安全性と使いやすさ**

始動はハンドル横にあるスタータスイッチを廻すだけ。スムーズに始動します。使い勝手により、ステアリングハンドルとスロットルグリップの重さを好みの重さに調整できます。性能、仕様に関しては重量(113kg)を除き、従来の「75AE」と変わりありません。

**U-17FADx 広い物入れ 大型のイケス**

従来の高スピード性、安全性、イケス性能はそのままに、オーニングの取りはずしを簡単にし、さらに2色のカラーをそろえ、釣り人の様々な要求に合わせた細かな配慮をばらっています。

全長…4.92m/全幅…1.65m/全深さ…0.71m/最大積載量…510kg/最高保証馬力…30PS/予備検査…全艇受検



注、写真はオプション装備品を含んでいます



**W-22EF フラットでワイドなフロア**

- 高めのヘサキと大きめのフレアで荒波に強く、フラットでワイドなフロアにより作業がしやすい和船です。
- 船首台を兼ねる物入れはセバレット型。燃料タンクはしっかり固定できます。
- 船尾に設けた水ヌキ口により、船内のアカを走行中に排出できます。
- 小べりに厚さ30mmの木材を入れ、強度を向上し艀装をしやすいしました。

全長…6.72m/全幅…1.72m/全深さ…0.67m/最大積載量…820kg/最高保証馬力…30PS  
予備検査…受検可能



# 3・4月 ヤマハボート免許教室日程表

## 4級・国家試験受験日程短縮コース/東京・大阪・九州支店管内分

- 下記の地区以外でも、もちろん「ヤマハボート免許教室」は開催されます。
- 下記日程は都合により変更される場合があります。
- 不明な点、詳しくはヤマハセールスマンまたはヤマハ各支店のボート普及室免許課にお問い合わせください。

東京支店管内					
都 県	学 科 講 習 日	学 科 講 習 場 所	実 技 講 習 開 始 日	国 家 試 験 日	
東 京	3/2(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	3/4(火)	3/18(火)	
		ヤマハ東京(株)青山店			
		ヤマハ東京(株)池袋店			
	3/9(日)	町 田 市 内 上 野		3/18(火)	4/1(火)
		3/16(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	3/18(火)	4/1(火)
	ヤマハ東京(株)青山店				
	ヤマハ東京(株)池袋店				
	多摩川 マリーナ				
	3/23(日)	ヤマハ東京(株)城東店	4/1(火)	4/8(火)	
		ヤマハ東京(株)新橋店			
		ヤマハ東京(株)池袋店			
	3/30(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	4/1(火)	4/15(火)	
ヤマハ東京(株)池袋店					
ヤマハ東京(株)新橋店					
ヤマハ東京(株)池袋店					
神 奈 川	3/2(日)	川 崎 市 内	3/4(火)	3/18(火)	
		町 田 市 内			
	3/9(日)	横 浜 市 内		3/18(火)	4/1(火)
		横 須 賀 市 内			
	3/23(日)	川 崎 市 内	4/1(火)	4/8(火)	
		横 須 賀 市 内			
	3/30(日)	平 塚 市 内	4/1(火)	4/15(火)	
		相 模 原 市 内			
	4/6(日)	相 模 原 市 内	4/15(火)	4/22(火)	
		藤 沢 市 内			
小 田 原 市 内					
千 葉	4/13(日)	小 田 原 市 内	4/22(火)	4/30(火)	
		横 浜 市 内			
	4/27(日)	横 浜 市 内		5/6(火)	5/13(火)
		千 葉 市 内			
	3/2(日)	千 葉 市 内	3/11(火)	3/18(火)	
		佐 原 市 内			
	3/16(日)	柏 市 内	4/1(火)	4/8(火)	
		市 川 市 内			
3/23(日)	千 葉 市 内	4/1(火)	4/8(火)		
	木 更 津 市 内				
3/30(日)	千 葉 市 内	4/8(火)	4/15(火)		
	木 更 津 市 内				
4/6(日)	銚 子 市 内	4/15(火)	4/22(火)		
	木 更 津 市 内				
4/13(日)	富 津 市 内	4/22(火)	4/30(火)		
	天 津 小 湊 町 内				
4/20(日)	館 山 市 内	5/6(火)	5/13(火)		
	市 川 市 内				
4/27(日)	松 戸 市 内	5/6(火)	5/13(火)		
	熊 谷 市 内				
3/9(日)	熊 谷 市 内	3/24(月)	4/1(火)		
	鴻 巣 市 内				
茨 城・群 馬・栃 木	3/2(日)	土 浦 市 内	3/11(火)	3/18(火)	
		足 利 市 内			
	3/16(日)	桐 生 市 内	3/24(月)	4/1(火)	
前 橋 市 内					
3/23(日)	水 戸 市 内	4/1(火)	4/8(火)		

大阪支店管内					
府 県	学 科 講 習 日	学 科 講 習 場 所	実 技 講 習 開 始 日	国 家 試 験 日	
大 阪	3/23(日)	日 立 市 内	4/1(火)	4/8(火)	
		宇 都 宮 市 内			
	4/6(日)	宇 都 宮 市 内		4/15(火)	4/22(火)
		土 浦 市 内			
	京 都	3/2(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)
			京 都 市 内		
		3/9(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)
			大 津 市 内		
		3/16(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)
			大 津 市 内		
		3/23(日)	近 江 八 幡 市 内	4/13(日)	5/20(火)
			山 科・株 十 字 屋		
		4/6(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)
			大 津 市 内		
	4/13(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)	
京 都 市 内					
4/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	京 都 市 内				
4/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/6(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/13(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/16(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	3/23(日)	4/22(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/6(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/13(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	4/20(日)	5/6(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科・株 十 字 屋	4/27(日)	5/20(火)		
	大 津 市 内				
5/20(日)	山 科・株 十 字 屋	3/2(日)	4/8(火)		
	大 津 市 内				
5/27(日)	山 科				