

マリンストアニュース

YAMAHA No.21 '81-3-4



春のキャンペーン……………全国で実施中

ヤマハ春の大漁セール

ヤマハボート&ヨット・スプリングセール

ヤマハ船外機 4A・4AC・4AS/5C・5CS/20CM ★新発売★

ヤマハドライブ船 (YD-24-OA)各地で好評…養殖漁場ではやくも真価発揮

さあ！シーズイン 活発に打って出よう

ヤマハ春のキャンペーン
全国で実施中

漁業市場では
「ヤマハ春の大漁セール」

レジャー市場では
「ヤマハボート&ヨット・
スプリングセール」

漁業市場、レジャー市場とも活気を取りもどす春。漁業市場では、安全点検サービス、新艇・新機種展示会及び試乗会の実施を中心とした『ヤマハ春の大漁セール』を。また、レジャー市場では、新艇・新機種展示会及び試乗会の開催とボート免許教室やヨットインクルーム、釣り大会などの普及活動の実施、そして店内演出の充実を図る『ヤマハボート&ヨットスプリングセール』を。

みなさんの打って出るご活動を応援する数々のツール類を準備しました。

詳しくはマニュアルをご参照の上、活発な活動を展開し需要期の春に大いにご拡売ください。



ヤマハ和船・船外機・ドライブ船

●ヤマハ春の大漁セール用 ツール類（新規準備分）

告知ツール	キャンペーンポスター キャンペーンチラシ 催事動員ポスター 投込みタッグカード
催事会場及び 店舗・店頭 演出用ツール	キャンペーンのぼり 安全点検のぼり 三角クジ・点検帽子
契約者プレミアム	ウインドブレイカー (和船・船外機・ドライブ船 ご契約者に)

※以上の新規準備ツールの他、'81年度基本ツール。として、数々の既存ツールが用意されています。マニュアルをご参照の上、ご活用ください。



●ヤマハボート&ヨット スプリングセール用ツール類（新規準備分）

告知ツール	キャンペーンポスター キャンペーンチラシ キャンペーンDMハガキ ディンギーチラシ
催事会場及び 店舗・店頭 演出用ツール	キャンペーンのぼり ディンギーたれ幕 店内ポップセット 三角クジ (ヤマハ春の大漁セールと共通)
契約者プレミアム	ウインドブレイカー (ディンギー以外のご契約者に) マリンバック (ディンギーのご契約者に)

※以上の他、数々の既存ツールを用意しています。詳しくは担当セールスマンにお問い合わせの上、合わせてご利用ください。

●普及活動用ツールも準備しました。ご活用ください。

ボート免許教室やヨットインクルームの開催など、普及活動の開催、ご案内に活用していただくツールとして、●受講申込者プレミアム（ネクタイピン）、●取扱店袖看板などを準備しました。既存ツールとともにご活用ください。

『ヤマハふれあいカード』

お客さまには確実に手渡し
「加入連絡カード」は必ず投函しましょう



ヤマハでは今年も100万円の交通事故傷害保険、『ふれあいカード』のサービスを実施しております。

安全を願うこのサービスは、みなさんが保険会社（A I U）宛の「加入連絡カード」を投函し、保険会社がこれを受付けて、はじめて契約が成立し、有効なものとなります。つまり、「加入連絡カード投函前の事故に対しては保険金が支払われません。」

せっかくのサービスを無駄にしないため、ヤマハ和船・船外機を販売しましたら、「ふれあいカード」（お客さまが保管し、証書となる）と「加入連絡カード」に必要事項をご記入の上、これを切り離し、「加入連絡カード」の方を必ずご投函ください。なお、記入された艇種、機種が実際に販売されたものと異なる場合や、記入漏れがあった場合は保険金の支払いが行なわれないことがありますのでご注意ください。

春、セールス本番。お客さまとの接触活動が実るとき。



マリン愛知さん（愛知県一宮市）は
たゆまない活動によって、一歩一歩
お客さまたちのボート購入の夢をふくらませています。



「一人でも多くの人々にお会いし、マリンレジャーの夢を広げよう」とユーザー訪問にむかう野々垣社長

名古屋から車で約一時間の内地、一宮市にある「マリン愛知」さんは、レジャー客中心のお店。ほとんど冬ごもりしていたお客さまのボートも春の訪れとともに始動します。

毎年、三・四月の二カ月間は同店にとって最も忙しく重要な時期。始業点検を依頼されるお客さま、代替の相談に見えるお客さま、そして新たにボート釣りを始めようとするお客さまたちが、三月になると続々と来店するようになり、野々垣一郎社長（44歳）がシーズンオフもたゆまなく続けてきたお客さまとの接触活動が、この時期から実を結び、花を咲かせるのです。



三、四月に購入契約が集中 年明けから四月末までに年間隻台数の 約六割を販売

お客さまを訪問。釣りの話、安くて便利な保管場所の話、そして新艇のご紹介。こうした活動がやがて実ることになる。



顧客管理がきちんとしているので船検や点検サービス、催事のご案内も効率よく行なえる。左は社長と相談しながら展示会の案内DMの宛名書きをする奥さま。



「マリーン愛知」さんが販売し、現在、船検の対象となっているボートは、「シーパック10」から20フィートを超えるインボードタイプのもので約三百五十隻あります。

同店は内陸地にあり、競合店が少ないこともあって比較的、広い範囲からお客さまを店に集めることができるといったメリットをもっています。しかし、その反面、お客さまたちの遊び場所や保管場所が、三河湾、伊勢湾、琵琶湖、そして日本海側（主に敦賀湾）と四方に及び、シーズン中のメンテナンスやサービスはたいへんです。野々垣社長は、インボートタイプのエンジンのサービスはサービ指定店と提携してこれに任せ、自分は船外機のサービスに東奔西走します。

「シーズン中は、店を開けていても私はほとんど外。お客さまたちとジックリお話す時間がないのです」

こうした状況から、野々垣社長は、シーズン中はお客さまたちに満足していただけるサービス活動に全精力を傾けること。そしてセールス活動はシーズンオフから春にかけて行なうことを基本としています。

* * *

野々垣社長の販売活動は、冬場の「予約セール」から始まります。冬期点検のご案内、展示会の開催、そして訪問活動…。こうした活動を通じてできる限り多くのお客さまと接触するのが、冬の間にもある程度の購入契約をいただくことはできますが、本格的な販売は、春、三月から。購入契約は三、四月に最も多く、同店では、年明けから四月末までに年間販売隻台数の約六割を販売するといいます。

前述した活動やボート免許教室の開催により、一歩、一歩、お客さまたちのボート購入の夢をふくらませていく野々垣社長が、お客さまたちと最後のツメを行なう機会として活用してこられたのが、「名古屋ボートショー」です。

例年、東京の国際ボートショー開催のあと行なわれるこのショーに、野々垣社長は約百名のお客さまたちをご招待します。招待される人々はかなりホットな見込客ばかりです。

野々垣社長は、しっかりと顧客管理と、年明けからの活動により、購入意向の高いお客さまたちをかなりの正確さで探し当てることができるのです。

「シーズンインとともに、それまであれこれと考えていたお客さまたちの購入意志が固まってきます。これは代替の人も、新規の人も同じです。そして自分が狙っているボートやエンジンをショーで確めて最終的に購入契約をする人が多いのです。私は、会場につめてご招待した人々の来場を待ち、あれこれアドバイスして差しあげます。多い時でご案内した方の半数、少なくとも三分の一の方々が来場し、その後のフォローによって、かなりの確率でご契約をいただくことができます。

今年も、このショーが中止になるといふことは残念ですが、ヤマハさんが例年と同じ時期に名古屋市内で独自のボートショーを開催すると聞いておりますので、これにお客さまたちをご招待し、普段、お店ではあまり見えていただくことができないボートやヨット、エンジンをジックリ見ていただくつもりです」

春の商談は、明るく広い店舗で…。

お客さまとの商談は、やはりお店で行なわれることが多くなります。

同店では、「来店客をきれいで気持ちの良い店で迎えよう」とこのほど店内の整備と改装を行ないました。

改装といっても沢山のお金をかけて改装し

㈱マリーン愛知さんはこんなお店です。

TEL 0586-24-2130

●開業

昭和48年10月。一宮市は昔から毛織物の町として有名。野々垣社長もマリンストア開業前は毛織物関係の工場を経営、多くの従業員をかかえていましたが、業界全体が不景気となり、他業界へ転進することを考えていました。そして、自ら永年のボートファンであった社長は昭和47年の名古屋ボートショーを見学し、マリンストア開業を決意した、といひます。

また、市内数カ所に計500坪の土地を所有する社長は、昭和43年からその土地に18軒の家屋を建ててその賃貸をする会社、㈱一宮ハウスを創業。現在、㈱マリーン愛知と㈱一宮ハウスの両社を運営されています。

●店舗

敷地約110坪。店舗は間口8間、奥行き10間の80坪。店頭展示スペース30坪。名古屋と岐阜を結ぶ国道22号(旧)に面し、市の中心街に比較的近いところにあります。

●商圏

一宮市(人口約25万)、尾西市(同8万)、稲沢市(同9万)。一宮市は名古屋から鉄道(東海道本線と名鉄・名古屋本線)で約1時間、車で約1時間といった内陸地。近くに木曾川が流れ、ここにはアユ漁などをする漁師さん(ほとんどは副業的)がおり漁業需要もありますが、ほとんどはレジャー客です。

お客さまたちのボート保管場所は様々で、三河湾や伊勢湾にあるマリナーや木曾川河口の避難港である弥富港などに。中には日本海側の敦賀湾をベースに遊ぶ人もおり、野々垣社長はその方面の民宿とタイアップして保管の便を図っています。また、保管場所が遠方になるため、トレーラーで各地に運搬し遊ぶ人も少なくありません。

●主な販売艇種

フィッシングボートが中心で「TRI-10」や「F-12」から「P-17CR」「F-22」などが多く、最近では新発売の「F-17」や「F-24」の人気も高まっています。自らヨットに乗られ、ヨットインクルームの講師もつとめる野々垣社長はヨット販売にも実績があり、「Y-25II」や「Y-17」「MS-21」などクルーザータイプまで販売。もちろん、「シーホッパー」などディンギーの販売にも力を入れています。

●ボート免許教室

昭和49年より自店で開催。これまで約1000名の方が受講し合格者の約2.5割の人々がボートを購入しています。

●今年度販売目標

新艇・新機のみで70隻台。中古艇、部品・用品の販売、サービスなどいっさいの売上増を目指しています。

●スタッフ

野々垣社長と奥さまの美代子さんの2人。サービスが忙しい時は四輪修理業を営む弟さんに応援を頼むこともあります。



広々とした店内(80坪)には新発売の「FISH-17」や「シーマーチン」など6隻のボート、ディンギー、そして船外機を展示。下段右は店内の一部を仕切った「ボート免許」及び「ヨットインクルーム」教室。



たり、新しい備品を増やしたわけではありません。大掃除、大整理を行なったといった方が良いでしょう。

「捨ててはもったいないと思うものもありましたが思いきって処分しました。整理、整頓するだけで半月近くかかりましたが、終わるとこんなに広い店だったかと我ながらビックリしました。しかし、きれいになりましたので、そのままでは寂しい感じがしましたので、加藤さん(ヤマハ名古屋店・名古屋店の担当セールス)に相談、用品コーナーや応接コーナー、装飾パネルなどを整えました」

セールス活動の合い間に、この整理も手伝い店内の演出についてもアドバイスしてきた加藤勝彦セールスは

「ちょうど名古屋店の改装が行なわれ、他で使えるディスプレイツールがありましたので、お店に運び、社長、奥さまと三人で飾りつけました。」

店内にボートを数台も展示できる店は少ないのですが、マリーン愛知さんはそれができるところ。広さを十分に生かした魅力ある店になりました。今後、接客コーナーなどにももう少しぜいたくな感じ、高級な雰囲気が出出できれば最高、と社長と話しているんですよ。この整理によってボート免許とヨットイン

春の販売計画を話し合う野々垣社長と加藤担当セールス



グルームの教室となっていた部分も拡張することができました。

職域単位のボート免許教室の開催準備も。保管場所からの情報収集も万全。

奥さまの美代子さんは経理・事務の仕事ともっぱらお店の番。一人でサービスにセールスにととびまわる野々垣社長の毎日は、これから増々忙しくなります。

お客さまのひとりに医療器具販売会社を経営される方がおり、三月には、その人がまじめ役となってお医者さん対象のボート免許教室を開催する予定。また、地元にあるソニーの工場をはじめ、職域単位の免許教室を開催する準備も進めています。

また、とくに新規客の方には安くて便利な保管場所も紹介できるようにと、各地のマリナーや木曾川河口の漁港、そして日本海側・敦賀湾の民宿からも積極的な情報の収集を図る野々垣社長。その手腕の見せどころはいよいよこれから本番です。

いま、浜の話題を独占!!

ヤマハドライブ船 (YD船) 各地で大好評



●西川真一さんの「YD-24-0A」には浜の仲間から毎日熱い視線が寄せられている

昨年の末に、作業性、スピード、燃費の良さと三拍子揃って発売されたヤマハドライブ船は、ノリ漁場を中心に早くも多くのユーザーを獲得。いま、全国の浜で漁師のみなさんの話題のまことなっています。

五隻が合同進水

ノリ養殖に真価発揮。

熊本県八代郡鏡町・文政港



八代海（不知火海）はその北の有明海とともに全国有数のノリ漁場。この八代海に面した熊本県八代郡鏡町の文政港では、この一月、港はじまって以来”と

総出の賑わい”となりました。

この浜のマーケットリーダーである西川真一さんから五軒が、新発売の「YD-24-0A」の素晴らしさに着目。今シーズンのノリ養殖にさっそく導入しようと、進水されることになったのです。

「YD-24-0A」を進水させたみなさんはノリ養殖とともに、チヌやカレイの延縄漁を営む方々。ノリ摘み作業と外海での延縄漁には二十五尺クラスの漁船を、そして、ノリの手入れや見まわり作業と延縄のエサとり（シヤコなど）には和船（船外機）をと、使い分けてきました。

当日、「和丸」を進水させた西川さんは、「竹永商会さん（ここ八代海沿岸に多くのお客様さまを持つマリンストアさん）のキャンペーンでこの船を見た瞬間、「これはイケル」、遠出の延縄漁以外はこのYD船ですべて行なうことができると思いました。浜の仲間も同感で、導入するなら早い方が良からうと、ノリ時期最中でしたが進水させた次第です」と進水のいきさつを語ります。

今シーズンのノリはノリ漁家のみなさんの期待に反しやや不作に終り、西川さんたちは例年より早めに片づけ作業を開始しました。しかし、「YD-24-0A」は、低燃費をはじめ、西川さんらが思ったとうりの性能を発揮、ユーザーのみなさんは「良い船を買った」と喜ばれています。

ノリ作業に使用されその優秀性が実証された「YD-24-0A」には、浜の他の漁師さんからも毎日熱い視線が注がれています。

これからは延縄漁。西川さんらは、このエサとりや近場の実漁にも「YD-20-0A」を使用する予定。ノリの杭や竿ヌキ作業のかわら、いまその準備が進められています。浜でいち早くヤマハドライブ船を導入した西川さんらは、満足ぶりを次のような言葉で表現してくれました。

二万枚分を悠々積める。
腰が強く、安定性がよい船だ。

「ノリの積み採りはいままで二十五尺クラス
の漁船でベカを曳いていき行なっていました
が、二万枚程度ならこのドライブ船で充分積
めます。」

コンテナを片側に八個、両側で十六個（一
段で）積むことができ、それでもデッキ中央
部が空くほどです。そのぐらい目いっぱい
積んでも船は排水口のあたりまでしか沈みま
せんし、スピードもあまり落ちません。

軽荷時・重荷時を問わず、急旋回しても船
が傾かず、走りが安定しています。腰が強い
船ですね」

スピード性能は充分

「いままで使っていた和船は十九尺、船外機
は九・九馬力でしたが、網場への往復はる
かに早くなりました。おおよっぱな言い方
ですが、スピードは二十五から三十馬力をつ
けた和船に匹敵すると思います」

ステアリング性能がいい。

操作が軽く、小まわりが効く。

「他のメーカーのドライブ船よりステアリン
グバーが長いせいか、ステアリングがらく。
操作が軽くできるし、思うままの操縦がで
き、網場の狭いところも自由自在。小まわりが効
きます」

チルトアップが中間で固定できるのり 浅瀬走行がらく。

「こちらは潮の干満の差が激しく、チルトア
ップ走行をひんぱんに行ないますが、ヤマハ
ドライブ船は三十度ぐらいのところまでチルト
アップを固定することができますので、ドラ
イブを押えていなくてもよく、らくです」

予熱装置がしつこいのはいい動きがしつこい

「エンジン始動は予熱式だから、寒い日でも
いっばつで確実にかかります」

●「ヤマハドライブ船を買ってよかった」と喜ぶ西川真一さんら文政港のユーザーさんたち



ポンプの装備がすぐできる

「ベカからコンテナにノリを移すとき、ポン
プを使用するとツヤの良いノリになるため、
それをつける人が出はじめました。今シーズ
ンはつけませんでした。エンジンの動力を
使い、エンジンルームの中に装備することが
できますので、来シーズンはつけようと思っ
ています」

新しい感じの船。斬新なスタイルでしかも 作業性・走行性は申し分なし。

「はじめて見た時、レジャー用の船かと思っ
たほど斬新なスタイルです。サイドからトモ
にかけての波よけのデザインもよく、全体の
仕上げもさすがヤマハといった感じ。」

メーターパネルやスロットルレバーの取り
付け位置や体裁もよく、扱いやすいし総体の
作業性も申し分なしです。いままでの漁船の
イメージを変える新しいタイプのディーゼル
船ですね」

●今シーズンのノリ作業で、「YD-24-0A」は使いやすさと燃費性能の良さを実証した。杭ヌキ作業を終え、鏡のような八代海を快走する「YD-24-0A」(和丸)



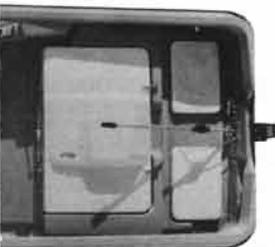
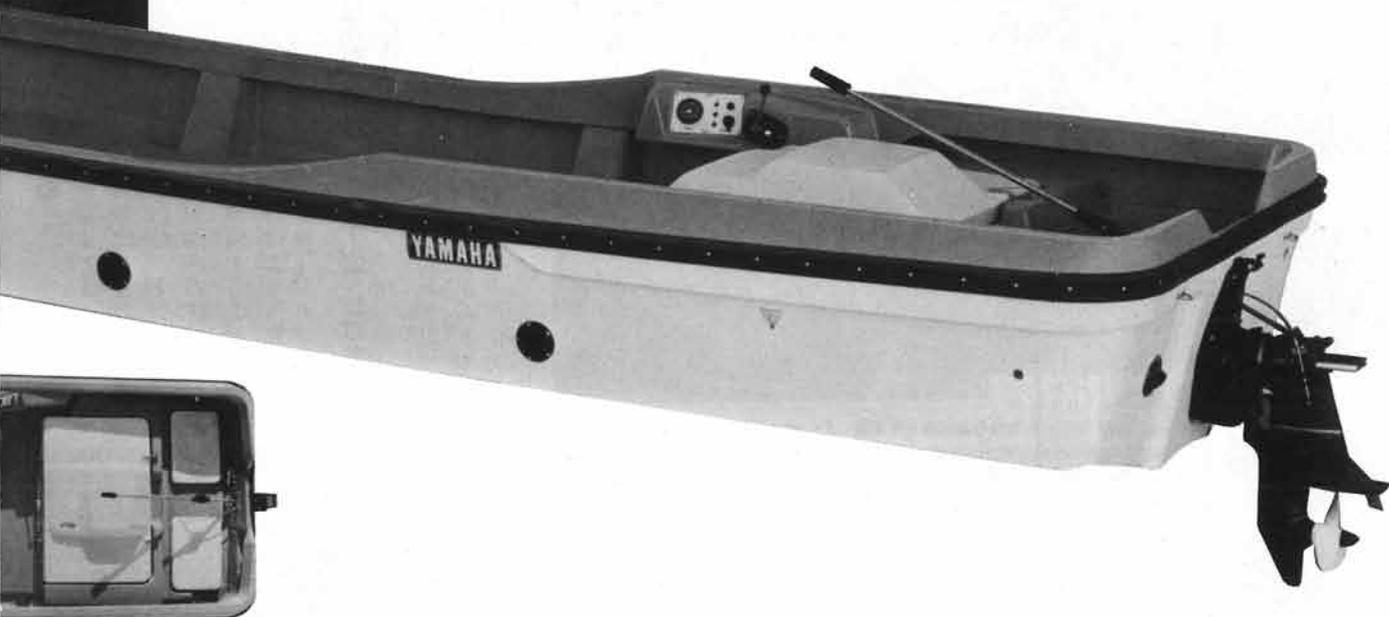
27 YDW-27-OA

を新発売

養殖作業に、網作業にと好評発売中の「YD-24-OA」にひきつづき、養殖市場を中心に、さらに用途の幅を広げる養殖作業運搬船「YDW-27-OA」を新発売いたします。

YDW-27-OAは、いわゆる幅広養殖運搬船として実績のあるヤマハ和船・「W-27FA」をベースとした、高性能ヤマハドライブ船です。

凌波性、作業性の良さに加えて、低燃費志向をお持ちの養殖漁家のみなさん、また、漁労機器の搭載などでエンジン動力の引き出しを望むようなお客さまたちにおすすめください。



●仕様諸元	
艇体	
全長	8.20m
全幅	2.08m
全深	0.77m
計画総トン数	2.45t
最大積載量	1.0t
艇体重量	875kg(エンジン、ドライブ部を含む)
エンジン	
型式	水冷4サイクルディーゼル
気筒数-配列	2気筒-直列
内径×行程	91.5mm×95mm
総排気量	1249cc
連続定格出力	20PS/2,000r.p.m.
始動方式	電動スターター式(12V-14kW)
ドライブ	
型式	MU-1
チルト方式	手動3段式
チルト角度	73度
ステアリング角度	左右45度
標準プロペラ	11 $\frac{1}{2}$ ×11

- 安定性は、横、前後方向とも充分な腰の強さを持ち、荷受け性能は抜群。
- スタートからブレーキング状態まで、良好な前方視界が保てます。
- 機関室のサイズは「YD-24-OA」と同一。エンジンのメンテナンスに充分なスペースで、デッキは広く長いフロアアのメリツトを生かします。
- 船首に一カ所、船尾に二カ所の物入れを設けました。小物を収納でき、デッキがフルに使えます。
- トランサム部分は後進時の水入りを防止するに充分な高さを確保しました。
- メーター類の配置は使いやすく見やすいところとなっています。

YDW-27
セールスポイント

ドライブ船講習会へ ふるってご参加ください!

「自信をもってメカに取り組む」

販売意欲が盛りあがった販売店技術講習会
(長崎県五島)

九州では3月3日、4日の2日間にわたり長崎県福江島および中通島の2地域で、マリンストアさんを対象とするヤマハドライブ船の技術講習会をひらきました。ヤマハ西九州(株)、(株)ウェスタンマリン、(株)ヤマハ長崎の3社による合同開催です。



写真は第1日目の福江市での講習会。当日講習会に参加したのは明石モータース・明石克己さん(三井楽町)、川上モータース・川上長夫さん(岐宿町)、タバタ輪業・田端清治さん(福江市)、新原モータース・新原正則さん(富江町)、小河原輪業商会・小河原悟さん(奈留町)、池末商会・池末次男さん(福江市)、向原モータース・向原久利さん(福江市)の7人。

山内邦武講師(ヤマハ西九州)による約1時間の座学のと、さっそく出席者全員で分解と組立てにとりかかり、エンジンとドライブ機構の各部をくわしく点検し、学びましたが、講習をおわったマリンストアみなさんの感想は、メカニズムが予想していたよりもほるかに簡単である、という驚きでした。「メンテナンスには充分自信をもって取り組める」みなさんがそう思われたようです。

五島地方は昔から定置網が盛んなところで、小型定置網なら各浜に10~20統はあるという盛況ぶり。また近年は中通島を中心にハマチ養殖が活発な普及を見せています。これら小型定置網とハマチ養殖を主体とする漁業にヤマハドライブ船の作業性、経済性のメリットが十二分に発揮されることが期待できるので、講習会モデルを分解する手にも力が入り、マリンストアさんの販売意欲の高まりがひしひしと感じられる一日でした。

* * *

ヤマハドライブ船ラインナップ充実にともなつて、全国各地でマリンストアさん対象の技術講習会を開催いたします。講習会へは奮って参加くださり、一日も早く製品特徴とメンテナンスの要点をご理解くださるようお願いいたします。



●近日発売予定のヤマハドライブ船

艇名	用途	予備検査	備考
YD-24-1A	汎用 (釣漁・網漁)	オーダー受検	イクス及び船首に物入れ付き
YDF-24	レジャー	全艇受検	ステアリング仕様 イクス、物入れ付き
YDW-24-0A	養殖業	オーダー受検	W-23DFをベースに船首に物入れ付きの幅広ドライブ船
YD-26-0A	養殖業	オーダー受検	船首に物入れ付き
YD-26-1A	汎用 (釣漁・網漁)	オーダー受検	イクス及び物入れ付き

豊富なラインナップ、バリエーションを準備しております。ご期待ください。

ヤマハでは一層幅広い用途にヤマハドライブ船をご使用いただけるよう、今後、ラインナップ及びバリエーションを充実させてまいります。近日発売予定のヤマハドライブ船は次のとおりで、それぞれについて詳しくはあらためてご案内いたします。

タイプ新発売

これらのニューモデルには数々の新機構が採用され、大幅な性能アップが図られています。とくに4馬力、5馬力モデルはシリンダーヘッドとシリンダーボディの一体化、CDI点火システム、水冷方式など数々の新機構を採用、シンプルで軽く、トラブルが少なく、スピード、燃費性能にも優れたエンジンを実現しました。釣船やゴムボート用途の増加、あるいは漁業市場における低燃費指向などを背景に小型船外機の需要が急速に高まっている中で、自信をもっておすすめいただける船外機です。

燃料タンク別置式(12ℓ)。
中立・後進ギヤースhiftタイプ
(チ付)



5cs

- 燃料タンク別置式(12ℓ)。
- 前進・中立・後進ギヤースhiftタイプ(クラッチ付)

後進時にはチルトが自動的にロックされ船外機のはねあがりを防ぎます。

※燃料タンク一体モデル(4A、4AC、5C、5C)は、このクラスとしては大きい2.8ℓの燃料



20cm

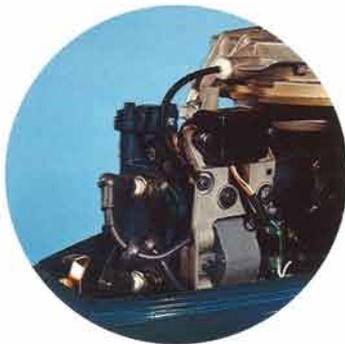
プロペラボス排気方式、C.D.I点火システムを採用。20馬力モデルがまた向上しました。

『20CM』は、定評の25馬力モデル『25D』をベースに改良を加え新たに設計されたモデルです。点火方式を従来のフライホイールマ

グネトー方式から“自動進角C.D.I方式”にしました。ポイント調整の必要がなく保守が容易、始動性も向上しています。

また、余裕ある馬力設計により、とくに中速域から高速域にかけての出力特性が向上。積荷の多い場合にもゆとりあるパワーを発揮、しかも燃費性能は優れたものとなっています。

排気は、高回転時の吸排気効率が高く、排気音も静かになる“プロペラボス排気方式”を採用。これにより、ヤマハ船外機は9.9馬力以上のモデルは全て“プロペラボス排気”となりました。



タンクを内蔵。フルスロットルで1時間以上の航走が可能です。

仕様	4A・4AC・4AS	5C・5CS	20CM
全長(mm)	480	480	600
全幅(mm)	305(4A)、315(4AC・4AS)	315	360
全高(mm)	1010(4A・4AC/S)、980(4AS/S)	1010(5C/S)、980(5CS/S)	1,105
トランサム高さ(mm)	445(S)、572(L)	445(S)、572(L)	430(S)、560(L)、597(LL)
重量(kg)	19.3(4A/S)、19.6(4AC/S)、18.8(4AS/S)	20(5C/S)、19.2(5CS/S)	47(S)
最高出力(ps/rpm)	4 / 5000	5 / 5500	20 / 5000
総排気量(cc)	83	103	430
冷却方式	水冷	水冷	水冷
始動方式	リコイル式ハンドスターター	リコイル式ハンドスターター	リコイル式ハンドスターター
点火方式	C.D.I.	C.D.I.	C.D.I.

ヤマハ船外機 3機種6タイプ

数々の新機構を採用、性能も大幅にアップ。

ヤマハ船外機は従来の3.5馬力、4.5馬力、5馬力の3機種及び20馬力1機種をこのたびフルモデルチェンジし、4馬力モデル3タイプ、5馬力モデル2タイプ及び20馬力モデル1タイプの計3機種6タイプを新発売しました。

- フュエルタンク一体式。
- 前進ギヤーシフト（フルピボット）タイプ

4A

- フュエルタンク一体式。
- 前進・中立・後進ギヤーシフトタイプ（クラッチ付）

4AC

4A&5Cの特長

シンプル、軽量の新設計エンジン。
水冷システムを採用。
連続高速運転にも力強く応えます。

シリンダーヘッドとボディを一体成形、軽量化とメンテナンスフリーを実現。

シリンダーヘッドとシリンダーボディをダイカスト製の一体成形とし構造をシンプル化しました。

ガスケットのトラブルによる水洩れや腐蝕が構造上ありませんのでメンテナンスの心配がなく、エンジンの耐久性は一段と向上。また、軽量化により持ち運びや取り付けが一層楽に行なえるものとなりました。

水冷方式を採用、

長時間連続運転にも安定した性能を発揮。

連続低回転使用時のオーバーキール防止と高回転使用時の必要水量確保を、冷却水の通路でコントロールする新方式を採用。これにより、長時間連続運転時にも安定した性能を発揮、とくに低速でのトロリング性能は極めて優れたものとなっています。

自動進角C.D.I点火システムを採用、低速から高速までスムーズでパワフル。

点火システムは、中、大型モデルと

同様、C.D.Iシステムを採用。強力なスパーク性能が得られ始動性は抜群。

ポイントレスのため機械的なトラブルがなく信頼性、耐久性も一段と高まっています。

また、エンジンの回転数に応じて点火時期を自動進角させることにより、低速回転から高速回転までスムーズでパワフルな性能を発揮します。

スピード、

燃費性能に

すぐれたエンジン

吸排気系、燃焼室形状、ローケーター及びプロペラ等の総合性能を向上させ、このクラスの従来モデル(当社3.5A)に比べ4馬力で約1.5倍のスピード性能を発揮。さらに加速性、燃料消費率（1ℓあたりの走行距離）も向上しています。



ヘッド・ボディ一体成形シリンダー

5c

- フュエルタンク一体式。
- 前進・中立・後進ギヤーシフトタイプ（クラッチ付）

使いやすさを増す

数々のぜいたくな装備と配慮

●エンジンの前後方向に加えて、ボトムカウリングの両サイドにも手掛けを設置、チルトアップや脱着、運搬を容易にしています。

●チョークノブ、ストップスイッチなどの操作ノブ類をエンジンフロントに集中。見やすく操作しやすい設計です。

●スロットルやステアリングの重さを使い手の好みにより調節できます。

●チルトアップ完了と同時にチルトストップがかかる機構を採用。前進では3段階、軽い操作でチルトアップができます。また大型モデル同様、シフト連動のチルトロック機構を採用。





●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

ことし、AマリンサービスさんとBモーターズさんは、それぞれ一年間に六千万円を売上げました。そこで、Aマリンサービスさんは一千万円の利益を出しましたが、Bモーターズさんでは五百万円の赤字になったというのです。どうしてでしょうか。

おなじ内容の商売をしていますが、お店がちがえば財務構造が異なるから、損益分岐点は店ごとにちがってきます。右の例では、A店は損益分岐点が五千万円であったので利益を出し、B店では損益分岐点が六千五百万円だったので赤字になったというわけです。

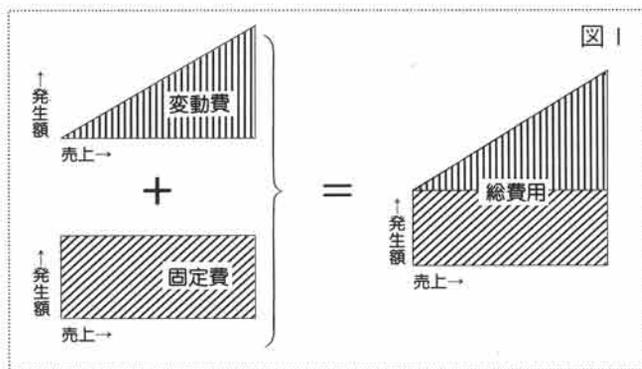


売上が増えれば利益も多くなるということは、誰にでも経験的にわかります。ところであなたのお店について、どれだけ売ったら利益が出るのか、どこまで売れば損益トントンの線を確保できるのか、その売上高はいくらかをご存知でしょうか。

損益トントンになる点を「損益分岐点」と呼びます。収益と費用がおなじ額になるところで、販売成績がこれを上まわると利益が出るし、これを下まわると赤字だという販売戦略上ひじょうに重要な指標となる数字です。

どれだけ売ったら、利益が出るか 損益トントンになる売上高を「損益分岐点」といいます

おなじ売上高であっても店によって損益がちがってくるのは、お店によって売上と費用発生の関係が変るからです。一般に、売上が増加すれば費用総額も増加します。しかし、費用の増え方をみると、販売の費用には①売上増加に比例して増加する費用と、②売上の増減にはあまり関係せずに年々ある一定額だけ発生する費用の二種類のあることがわかります。それを大まかに言うところ①のように示すことができます。



すなわち販売の費用は、①仕入原価など売上に比例して増減する費用（これを変動費といいます）と、②売上げようと売上げまいと、それとは無関係に一定額を要する費用（これを固定費といいます）の二つに分けられるのです。変動費と固定費を合算したものが、販売のための総費用です。

では、どんな費用が変動費で、どんな費用が固定費でしょうか。

【変動費】業種によって内容が異なります。マリンストアさんのような販売業では商品原価、支払運賃、支払荷造費、荷造材料費、資材保管料、車両燃料費、車両修理費、保険料などが変動費です。そして、ボートの特殊織装などをおこなうことによつて製造業の要素が加わると、直接材料費、買入れ部品費、外注工賃、間接材料費、直接経費、燃料費などが変動費にふくまれます。

【固定費】変動費以外の費用で、人件費、減価償却費、賃借料、消耗品費、広告宣伝費、交際費、交通費、支払利息割引料、租税公課などが該当します。これらの固定費は内容を見ればわかるように一定規模の店を維持するために必要な費用なのです。人件費をはじめとして設備や店舗の減価償却費ならびに固定資産税、さ

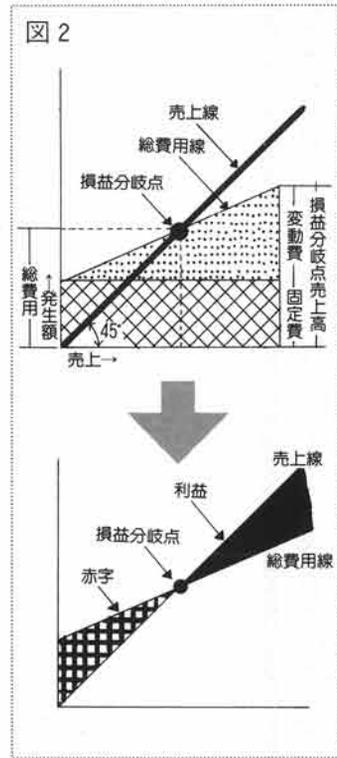
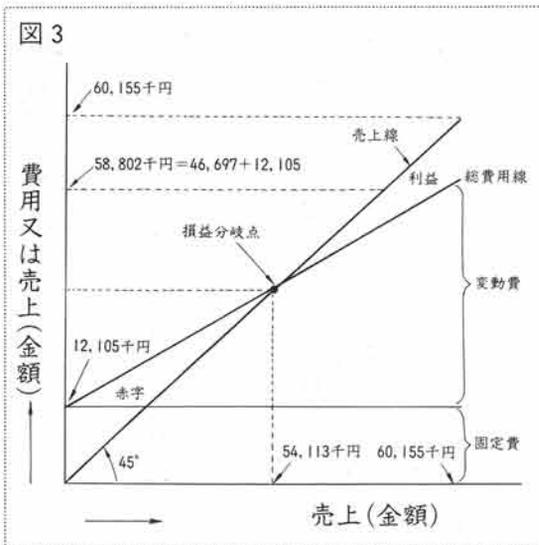
損益分岐点の求め方

公式 損益分岐点売上高 = $\frac{\text{固定費}}{1 - \text{変動費率}}$

例 現在の売上高：60,155千円
 現在の変動費：46,697千円
 現在の固定費：12,105千円

$$\text{変動費率} = \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}} = \frac{46,697}{60,155} = 0.7763$$

$$\text{損益分岐点売上高} = \frac{12,105}{1 - 0.7763} = 54,113 \text{千円}$$



は総費用と売上高のそれぞれを売上高に同じ比例式で線を描いているのですから、売上線は原点から45度の勾配のカーブ（1対1の関係）となります。そして売上線と総費用線が交差するところが損益分岐点です。

損益分岐点を境にして、それより売上が多ければ利益が出るし、少なければ赤字になるのだから、なんにがなんでも損益分岐点売上高を確保しなければならぬのです。あなたのお店がいま赤字であったとして、

少しですが、これに反して固定費は変動費は生産・販売が落ちると減る。少しですが、これに反して固定費は

損益分岐点売上高を計算で求める場合の公式を設例に示しておきます。公式にあなたのお店の数字をあてはめて計算して見てください。

も、現状で損益分岐点売上高がいくらであるかをハッキリ知っておく必要があります。損益分岐点を把握している、販売の目標を立てやすくなるからです。売上高が損益分岐点売上高よりも多くなればなるほど、お店は安定してくるし、現状の売上が損益分岐点ストレスであれば、もっと売上を伸ばすか販売費用を削減する工夫が必要になります。

損益分岐点を固定的なものと考えたりはなりません。販売と経営を合理化することによって損益分岐点を引き下げ、お店を一層利益の出る体質に改善することは可能です。さっきの例のBモータースさんの場合、もし合理化によって、損益分岐点を六千五百万円から六千万円引き下げることができたら、赤字は解消します。

らには借入金や手形割引の財務費用は、お店の経営がある規模に達するとそれに見合った費用がほぼ同額に発生することとなります。

の売上高は、どのようにして求めることができるでしょうか。それは売上高増減と総費用増減の二つの関係によって異なります。グラフで示すと図2のようになります。グラフで、

も、現状で損益分岐点売上高がいくらであるかをハッキリ知っておく必要があります。損益分岐点を把握している、販売の目標を立てやすくなるからです。売上高が損益分岐点売上高よりも多くなればなるほど、

売上高が落ちて減りません。商売は、売上によって固定費を回収することからはじまるのです。損益分岐点を引き下げるとは固定費を合理化し削減することが大きな課題なのだおわかりでしょう。

* * *

A マリンサービスさんとBモータースさんをくらべて、売上に対する変動費の割合(変動費率といいます)がほぼ同じであるとしたり、固定費が多いか少いかで利益の出方が違ってきます。固定費の少ない店ほど損益分岐点が低くなり、したがって売上の水準が同じなら利益が多くなります。そして、販売が振わない不況の時にも、抵抗力が強い店ということになります。

今年さいしょにおとどけするマリンストアニュース。

北から南から、全国の優秀販売店さんに、いま考えておられるご抱負を語っていただきました。

来年、さ来年の発展への足固めの年……津田商会・津田俊邦社長（53歳）

北海道野付郡別海町尾尾沼



別海町にあるのが本店。五年まえ、羅臼町に支店をひらきました。本店は私と次男の孝が、支店は長男の一邦が分担しており、忙しい時期にはおたがいに行ったり来たりしてサービスマニヤ業務を助け合っています。

おかげさまで羅臼支店の商売が順調に伸びて、いまでは全マリンストアの六割ちかくを販売するようになりました。道路拡張工事が計画されているのですが、それが決まれば補償金で羅臼支店を拡張する心積もり。

来年か、さ来年には実現するとおもいます。もう一つ私の楽しみに待っているのは、三男の光人のこと。高校を卒業してから北海道ヤマハ（株）に預かってもらい、いま技術サービスマニヤ

勉強中。来春、研修終了したら店へ帰って働きます。去年のコンブは豊漁だったが、今年はどうだろうか。息子たちは販売とサービスマニヤに、私はコンブ船を改装する大工しごとに精を出してがんばりましょう。

ヤマハラインナップはOK！今年もコンブに賭ける……きおらサービスマニヤ・木村義夫社長（43歳）

北海道厚岸郡厚岸町



去年から今年にかけて、道東コンブ漁場向けのヤマハ和船が開発されました。W-27BFR、W-30BERがそれぞれですが、これで私のところの商品体制は万全です。

波の荒い道東の磯。波が荒いからこそ、日本一の良質コンブが育ちます。浜中町は人口六千人の小さな町で、全世帯の八割、約八百戸は漁業。漁家の暮しはひとえにコンブの収穫いかんにかかっています。

私もコンブに賭ける仲間の一人です。従来あった24尺タイプの和船だと、お客さまからなにかと不満が出たのですが、今年は大丈夫。日本一荒い磯漁場で十二分に使いこなしていただけます、と自信をもつ

て売り込みにまわっています。気がかりなのは、流水の訪れる時期。三、四月にやっつけられると、生えそろうったコンブを根こそぎ持っていけません。早く、二月中に来てくれると良いのですが……

省燃費対策にヤマハドライブ船の普及を……東光物産・西沢美城社長（42歳）

宮城県宮城郡松島町字小瀬



なんとといっても省エネルギー時代。ことしはヤマハドライブ船YD-24-1OAの普及に力を入れます。当地の漁業はノリ養殖とカキ養殖が主力ですが、YD-24-1OAはカキ養殖

に向いています。ノリ養殖には、船中がちよつと大きすぎるようです。カキ養殖は、近年、経営が安定しています。こういう時期だからこそ、長持ちして燃費を食わないドライブ

船の良さを、じっくり時間をかけて漁家のみなさんへPRしたいのです。ヤマハでは、これまで以上に技術革新に力を注いで、燃費を食わないエンジンや海水を全く汚さない燃料

を使うエンジンの開発などと取り組んでほしいですね。東光物産さんは技術サービスマニヤの優秀なお店。今年一月の東北ヤマハマリンストア大会では、全マリンストアのなかで初めて「技術奨励賞」を受賞されました。

新潟は米どじろ酒どじろ、冬のあいだは心で飲む酒をたのしむ井嶋輪店・井嶋芳雄社長（46歳）

新潟市松浜町



雪の新潟の商売は、三、四月からようやく本格的になります。新潟市の町はずれ、阿賀野川の川口に店をかまえているので、漁業とレジャー両方のお客さまとお付き合いしています。

和船はJ-18、W-19など十八尺、十九尺クラス、船外機は9.9、25馬力です。ことしの市場にとくに大きな変化は見えないようですが、船外機のアフターをしっかりとっておこなうことと、スレ材取付けなど和船の職

装にいままでどおり力を入れていきます。商売はムリをせず、地道にやっつけていきたいものです。それと、中年になるとヒトとの付き合いを大事にしたいと思うようになりました。冬の

あいだは、なにかと顔を合わせて酒を飲む機会があつて楽しい。顔ぶれは三十五、六歳から五十代まで、心をひらいて飲む酒です。

私たちのキャッチフレーズ「海の専門店、船外機からディーゼルまで」柳川崎鉄工所・川崎清社長（33歳）

千葉県安房郡鋸南町



ウチでは店のキャッチフレーズをつくりました。海の専門店、船外機からディーゼルまで……川崎鉄工所というのです。去年から、看板やチラシなどにもれなく謳い込むようにしています。

今年も、レジャー向けの拡販に力を入れます。房総の海岸は景色が美しくて磯の魚が豊富。ボート釣りを楽しむには絶好の場所なので、地元のお客さまだけでなく東京から来るお客さまが少なくありません。マリンストアの普及は、小さな

サービスを積み重ねていくことが大切だともいいます。夏、海水浴にきた家族連れが、信号待ちのあいだに工場横の展示場に目をとめて、入って来て質問することがあります。そんな時、忙しくても面倒がらずに丁寧に応答すると、こちらが忘れた

ころに電話をくださるのです。これだナと分りました。それに東京からのお客さまは夜こちらへ入って夜明けに出漁というパターン。だからシーズン中は、真夜中でもサービスマニヤに出動できる体制をとっています。

これから実施すること、したいこと。



釣りやクルージング情報、毎月お客さまへ「クラブレター」を…
（岡山屋モータース・福永一社長（44歳）
三重県志摩郡大町波切町）

五、六年前からレジャーのお客さまが増えてきました。大阪や名古屋など他府県からのお客が多いのです。会社役員やお医者さんが目立ちます。マリナーの確保や船検など、ユーザーさんも厄介な仕事をかかえるよう

になると、それだけ私たちに依存する部分が大きくなっていく。商品売るといっても、サービス売るといっていい時代になりました。ところでマリニストアは、大切なお客さまに金のムダづかいをさせて

はなりません。欲しかったボートを手に入れても、ただ海を走らせて乗っているだけでは飽きてしまうので

そこで、私はお客さまに手紙を出します。おりの釣情報、クルー

ジグ、トローリングの催しの案内が内容。釣場情報は毎月二回お知らせしますが、こうしてより楽しいボート遊びをして頂くのです。私たちのサービスは、納艇したその日から始まります。



夢は二百隻収容、信頼されるマリナーづくりにもムスコたちもGO！
（ナス平商會・牛窓マリナー那須英輔社長（50歳）
岡山県倉敷市牛窓町）

一時のように大型パワーボートが出ることは少くなりましたねえ。ちかごろはF-22やF-24などの釣りボートにお客さまの人氣があつまっています。

ボートが小さくなったかわりに、客層の底辺がひろがったと見ており

ます。ご婦人の姿も大分ふえましたし、勤め人の方でも二百万円前後のものを買入する（含グループ買い）といったケースが出ております。ボート遊びやボート釣りの足が地に着いてきたのではないのでしょうか。五十隻収容できるマリナーが満杯

になったので、第二マリナー（四十隻収容）を目下建設中です。オーナーさんが安心して船を預けてくださる保管の場所と管理の人を用意しておくのが、私の任務だと心得ています。長男の裕史が今春大学を卒業すると同時に、次男勝之がヤマハで

の二年間の技術研修を三月に修了。二人とも四月からマリナーの一員として働くようになります。私の目標である「二百隻マリナー」を早く実現できるように、力をかけて欲しいものです。



ゴールデンウィークは「西日光」の生口島へ釣クルージング
（三好マリンモータース三好孝行社長（36歳）
愛媛県伊予三島市東川町）

愛媛県は海釣りの盛んなところで、五年前にマリン販売ではレジャーが業務を抜きました。年々一〇%強で売上が伸びています。そこで、今年の販促活動も、マリンレジャーをさらに育てることを目標にします。私の販促はもっぱら釣に出ること

釣りの楽しみを通じて約三百人のお客さまとのつながりを深めることに努めます。

春のキスゴ、冬のメバルは昼釣りだから休日に限られますが、夏から秋へのチヌは夜釣り、和いでいれば毎晩のように出かけます。年間出漁

日数は百五十日ぐらいでしょうか。お客さまのグループ化は、商売のみならず海上安全のためにも大切なことですが、みなさん勤めがあるのになかなかまとまりにくいし、こちらがリーダーシップをとりすぎるとお客さまの反感をまねいたりします。

ま、じよじよにグループづくりをしようとおもいます。五月の連休に、「西日光」の名で知られる耕三寺のある生口島へ、一泊三日の釣りクルージングをする計画を立てました。



「漁業コンサルタント」としてお客を助けそれから後に売り込む方針
（岡山真産業・山本益雄社長長崎県西彼杵郡海町（45歳）

ウチじゃあ、なんといっても漁師さん相手の販売が本命です。和船、船外機あわせて年間に百六十隻台の販売量を維持していますが、ことしは、現状四人の体制で、さらに三十

隻台ぐらいいは伸ばしたい。

私は、元来、大村湾の真珠養殖を経営してきました。

和船、船外機の販売を四十二年から手がけるようになったのですが、

私は最初から漁具のあつせんや漁法の情報を提供することに力を入れてきた。近頃では、建網の張り方を漁師さんに教えたり、アラカブの養殖の相談に乗ったり、まるで漁業コン

サルタントみたいなのです。お客さんの漁を安定させることを手助けして、それから後に自分の商品を売り込むこと、この方針を今年も盛り立ててまいります。

マリナー施設とサービス体制なくして、マリニストアの発展なし

（梶宮川小型船舶宮川喜伝次社長（46歳）
熊本県水俣市大宮町）

去る二月十五日、念願だった「宮川早業マリナー」をオープンしました。二年前にボート販売を開始しました。初年度はまずまず好調のすべり出しであったが、二年目に伸びなやんだ。油値上げのせいかな、と考

えたのですが、お客さまと努めて接

触して意見をうかがうと、本当の原因は別のことだと分かりました。お客さまは、しっかりした保管場所とアフターサービスを欲していたのです。それで私のハラはきまりました。ヤマハの応援もあって、陸揚げ保管

八十隻、棧橋けい留五十隻の施設が

ようやく完成しました。海面使用の問題については、私が漁協と接合しました。幸い漁協幹部は、みな幼な友達。私がマリナー設立の趣旨と目的を卒直に説明しますと、こちらの真意を理解して、マリナー発展を支援するとまで言ってくれたのです。

サービス施設なくして、マリナーレジャー普及は望めません。このマリナーを核として「宮川マリン会」と「ヨット少年クラブ」のユーザー活動を展開していく構想です。

「ワダマリンサービス」さん(浜松市)に見る 釣りボート機装例

最近は何りボートにいろいろな機装を要求されるお客さまが多くなってきました。今回は、浜松市にショールームを、浜名湖の「東海マリーナ」内にサービスと機装の工場をお持ちの「ワダマリンサービス」さん(和田正武さん経営)にご協力いただき、同店が「FISH-22」「FISH-24」に施した機装例をご紹介します。

FISH-22

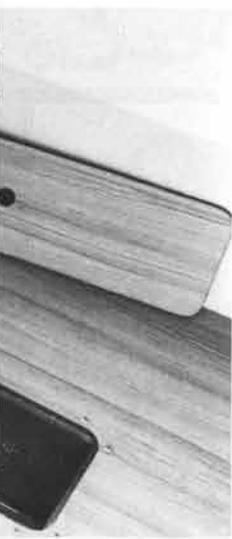
●キャビンフロアー敷き

キャビンの床を平らにするため木板でフロアーを製作。歩きやすく、長物を安定した状態で置くことができる。



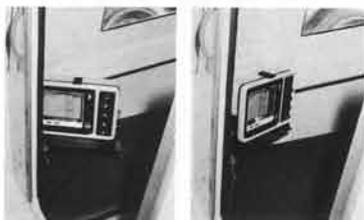
●キャビン両サイド座席を長物入れに

キャビンの座席の下を長物入れに利用できるように、くり抜き加工。



●魚群探知機

潮から守るため、キャビン内に設置。ネジを締めたり弛めたりすることにより、自由に方向を変えることができる支持台を製作。使用時は操縦位置から見やすい角度に固定することができる。



●コンセント(12V用)の取付け

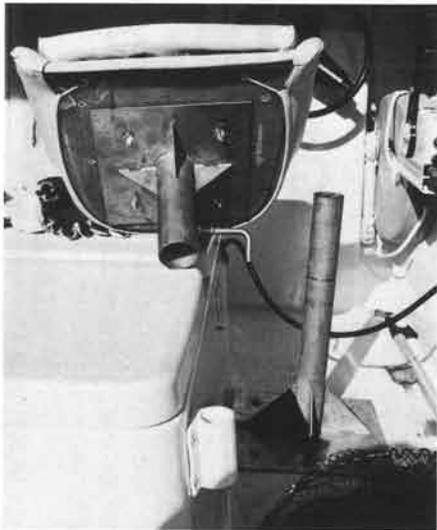
コンセントは市販のもの。

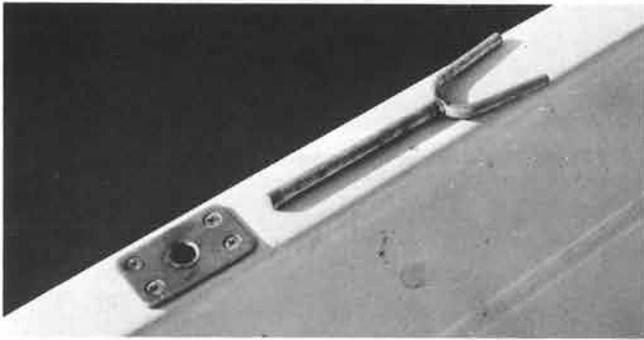


FISH-24

●ドライバーシートスタンド(回転式)

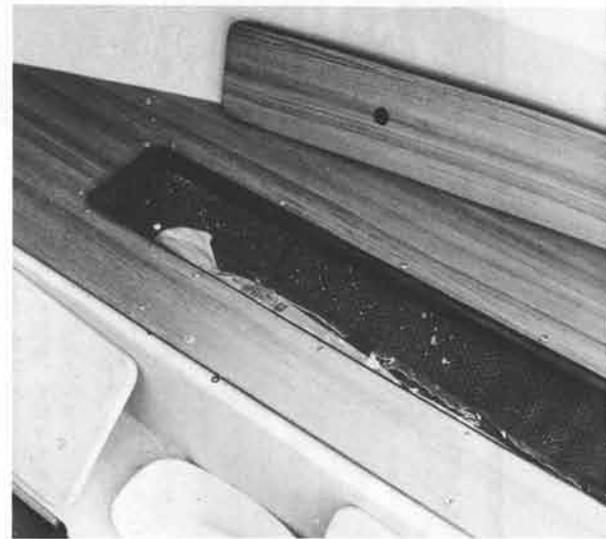
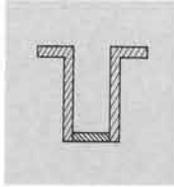
ステンレス製で、鉄工所に製作を依頼。取り付けに際してはシーリングに充分注意すること。





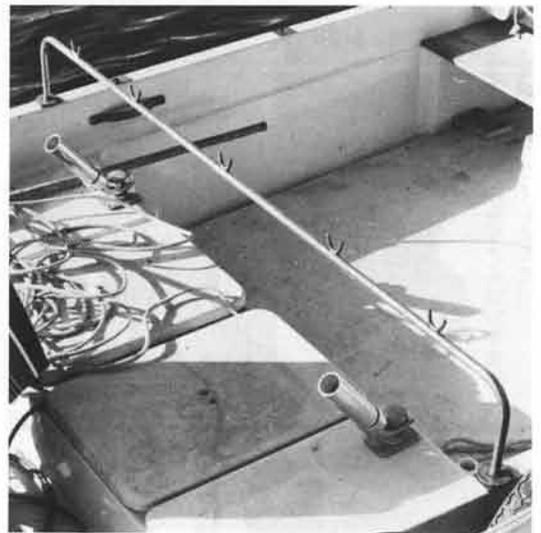
●サイド竿受け

金具の底は水が溢れぬように塞いである。



●後方竿受け

ステンレスパイプ製。



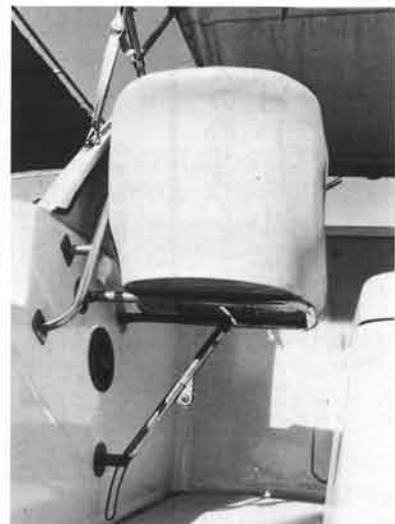
●補機取付台

30 kg、8馬力までを保証。合板とステンレスのアンクルで製作。ホルトで艇体に取りつけている。



●補助シート取付けステー折りたたみ式

折りたたみできるのがミソ。和田さんが面を引いて外注。ステンレス製。立面に見える点検口は補強材をあてがい、ホルト・ナットで取り付けるために開け、塞いだもの。





社会福祉に漁師さんたちより、あたたかな寄付金

蒲郡漁船ショーで

写真は2月に開催された蒲郡ヤマハ漁船ショー



昨年末より、大船渡、天草、蒲郡、志度と続いた「ヤマハ漁船ショー」は各地とも多数の来場者で賑わい、盛況でしたが、二月六日から八日まで開催された「蒲郡漁船ショー」では「国際身体障害者年」にちなみ、来場された漁師さんたちより寄付金の募集が行なわれました。

ヤマハでは、みなさんから寄せられたあたたかな寄付金と、開催当日設けた「蒲郡特産品コーナー」の売上利益金、計三万八千八百八円に協賛金として三万を加え、合計六万八千八百八円とし、二月十四日に「蒲郡善意銀行」に寄付させていただきました。

60店が集う ヤマハ東北株マリンストア大会

宮城県、岩手県、山形県の3県から60店が参加した「ヤマハ東北株マリンストア大会」が、一月八日、岩手県花巻市の「ホテル花巻」で行なわれました。

会場の「ホテル花巻」に三々五々集合したみなさんは、まず、昨年のポートフィッシングコンテストの映画を観賞。大会は午後一時半より、昨年度の優秀店表彰、今年度のヤマハ政策説明(仙台支店・岩沢主任)、YD-24-10Aの商品説明、そしてヤマハ本社・ポート事業本部・寺沢部長、ヤマハ仙台支店・馬淵支店長・ヤマハ東北株・下常務様よりの挨拶と続きました。昨年までは仙台店、宮古店、酒田店と3拠点に別れ、それぞれに開催されていたこの大会、今回は一堂に会するものとなっただけに大きな盛り上がりを見ました。

夜は、岩手の郷土芸能「鹿おどり」を楽しみながら和気あいあいの会食となり、各地の



情報も交換。参加店のみなさんは81年商戦に新たな意欲を燃やしていました。

第3回ヤマハポートフィッシングコンテスト “南西諸島”ご招待者、決定

警視庁築地警察署の佐藤巡査部長立ち合いのもとに厳正に行なわれた抽選会風景



昨年のヤマハポートフィッシングコンテスト(第3回)各大会優勝者の中から「南西諸島」ご招待者を決定する抽選会が、昨年12月にヤマハ発動機・東京事務所会議室において警察官立合いの上、厳正、公平に行なわれ、次の方々が当選。ご招待旅行は3月5日から3月4日で実施されましたが、その模様は次号でお知らせいたします。

九州	四国	西日本	関西	中部	関東	東北	北海道	ブロック名
大石 次男	川瀬 和秋	大西 光雄	阪田 敏夫	水谷 豊勲	手塚 繁雄	川崎 洋一郎	小笠原 昌太郎	氏名(敬称略)
福岡県平戸市岩ノ上町	福岡県筑紫郡太宰府市	香川県観音寺市観音寺町	広島県呉市仁方町	三重県鳥羽市坂出町	埼玉県川口市朝日	宮城県気仙沼市大田	札幌市豊平区	住所
津屋崎漁港(指)	室本マリーナ(指)	高知市丸ノ内(指)	尾道市加島(指)	鳥羽(重)	京葉ポートセンター(重)	片浜・松岩港(重)	小樽市津まり(重)	大会(部門)
平戸北部(指)	高知市丸ノ内(指)	高知市丸ノ内(指)	尾道市加島(指)	鳥羽(重)	京葉ポートセンター(重)	片浜・松岩港(重)	小樽市津まり(重)	重注:重注の部
	高知市丸ノ内(指)	高知市丸ノ内(指)	尾道市加島(指)	鳥羽(重)	京葉ポートセンター(重)	片浜・松岩港(重)	小樽市津まり(重)	指:指名魚の部

大の釣りファン “江戸屋小猫”さんが取材

昨年のヤマハポートフィッシングコンテストを記録した映画が完成しています。

自らも大の釣りファンの人気者、「江戸屋小猫」さんがレポーターとして登場、楽しく釣り状況を紹介します。ぜひ、お店のお客さまにも見せてあげましょう。

もうご覧になりましたか?
第3回ヤマハポート
フィッシングコンテスト
の記録映画

ヤマハ・オリジナル・マリンウェア新発売

センシティブ・スウェットシャツ

ゆるやかな袖口、パイル素材でさわやかな着心地。袖口を折り、アクセントをつける着こなしも楽しみ。



カラー：ネイビー、ホワイト
サイズ：M、L
素材：テトロン55%、コットン45%
ペロアパイル
標準小売価格：¥8,500

フーテッドジャケット

表地には撥水効果が高くしかも通気性に富んだリップストップナイロンを使用。裏地は綿パイルで肌ざわり、着心地はさわやかです。



カラー：レッド、ブルー
サイズ：M、L
素材：表…ナイロン100%、裏…コットン90%、テトロン10%
パイル
標準小売価格：¥9,200

フルーzingシャワーブレイカー

海の上はチョッピリ涼しいことも。Tシャツの上に着たり、肩にはおったり、腰に巻きつけたり…ナウなコーディネートが楽しめます。

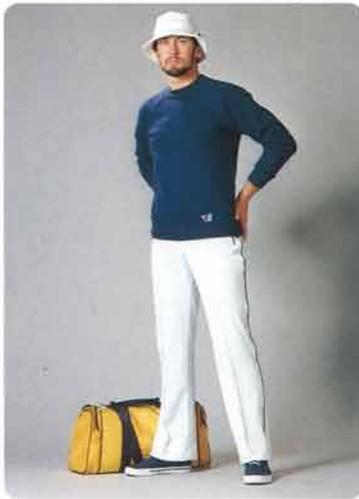


カラー：サックス&ホワイト、ネイビー&ホワイト
サイズ：M、L
素材：テトロン55%、コットン45%
ペロアパイル
標準小売価格：¥9,800

スウェットシャツ

ヤマハオリジナルウェアのマークをワンポイントとしたシンプルなデザイン。シーマンに限らず誰れもが欲しくなるスウェットシャツ（トレーナー）です。

カラー：ネイビー、ホワイト
サイズ：M、L
素材：コットン100%
標準小売価格：¥4,500



セイリングボロ&テッキパンツ

〈セイリングボロ〉

カラー：レッド、ネイビー、ホワイト
サイズ：S、M、L
素材：テトロン60%、コットン40%
表鹿の子
標準小売価格：¥5,800

〈テッキパンツ〉

カラー：レッド、ブルー
サイズ：S、M、L
素材：表…ナイロン100%、裏…テトロン10%、コットン90%、パイル
標準小売価格：¥5,800

サイズ表(単位cm)	S	M	L
ウェア 身長	150-160	160-170	170-180
ウェア 胸囲	78-86	84-92	90-98
テッキパンツ ウエスト	66-74	72-80	78-88



ご紹介

'81マリンアクセサリカタログ（総合版）ができております。ご活用ください。



頒布価格/1部…2,000円

今年はユーザー向けの用品カタログを用意しました。
"ボート用"と"セイリング用"の2種類があります。



頒布価格/1部…300円

●申し込みはボート担当セールス、ボート部品担当者にお問い合わせください。

ヤマハフィッシングボートの姉妹艇

●フィッシングボート
YAMAHA FISH-17II



呼び合う声はずむ 人気艇同志

発売以来、市場で絶大な好評を得てきた『FISH-22』(&22DX) は、いまやフィッシングボートの主流となってボート釣り愛好家のみなさんの間に定着しました。

そして、ことしからは、冬の子約セールで大きな話題を呼んだ『FISH-17II』が『FISH-22』『同DX』のあとを追って急速にファンを増やしています。

この春は、人気艇同志、姉妹艇のすれちがう光景が全国の海で見られることでしょう。

●フィッシングボート
YAMAHA FISH-22



写真はFISH-22DX

<FISH-17II>

●全長…4.97m ●全幅…1.99m ●全深さ…0.89m ●船体重量…337kg ●総トン数…1.79t ●最大保証馬力…20PS×2 または40PS×1 ●定員…6名 ●航海区域…限定沿海

<FISH-22> : <FISH-22DX>

●全長…6.58m ●全幅…2.14m ●全深さ…0.90m ●船体重量520kg : 620kg ●総トン数 2.65t ●最大保証馬力…25PS×2 または55PS×1 : 85PS ●定員…6名 ●航行区域…限定沿海

55馬力にも、パワーチルト&トリム付きモデル

ヤマハ船外機

55BET 新発売



**POWER
TRIM
& TILT**



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&ダウンが行なえ、また、走行に最適なトリム角を選んで固定することができます。