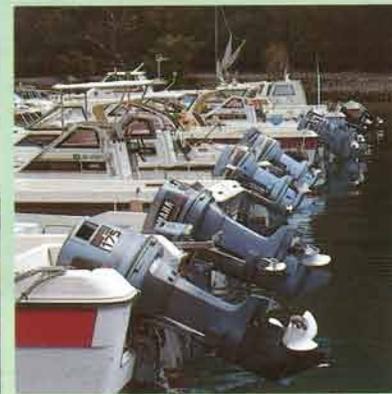
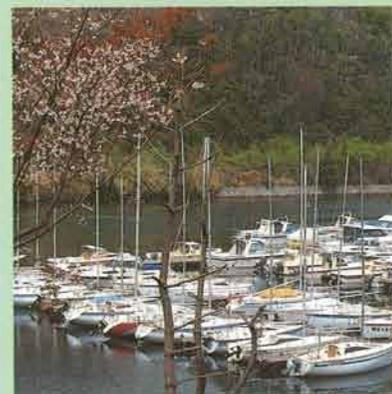


ヤマハ マリン ニュース

YAMAHA MARINE NEWS no.66 '89-5

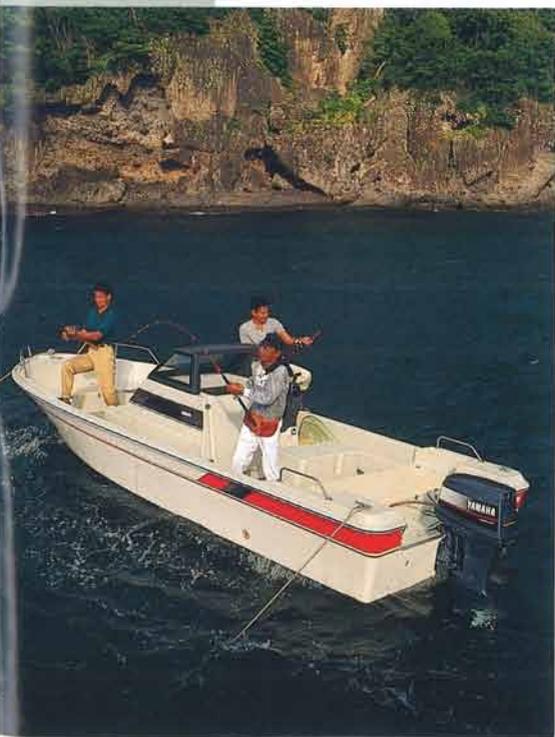
マリンショップ訪問 365日マリンデー

サービス最前線 ● 浜を訪ねて ● ヤマハインフォメーション ● ディスプレイアドバイス





今、求められるのは遊びの世界の拡がり タックル-23とボートフィッシングコンテスト



ボートショーが終わって、ホッとひと息つく間もなく、水もぬるみ、マリンシーズンが到来します。これから本格的な夏に向け、最も活気あふれるシーズンへ突入です。川沿いやマリーナではもう、出港準備に忙しいヨットマンたちや、釣り道具を持った親子連れの姿が、頻繁に見られます。

使い勝手とスタイルの良さが人気—タックル-23

さて、そんなマリーナや海で人気の船が、タックル-23です。タックル-23は、ボートフィッシングを楽しむ人のために釣り機能を重視して開発されたフィッシングボート。23フィートという扱いやすいサイズと手頃な価格、充実した機能や造りが人気を呼んでいます。

昨年は、1000隻を超える販売実績を打ち立て、昭和63年度のグッドデザイン商品に選ばれるなど、

話題豊富なばかりでなく、その実力を示す1年間でもありました。

さて、'89年のタックル-23は、カラーリングなどの変更でリフレッシュ。日本各地で今年もボートオーナーさんたちの良きパートナーとして、ボートフィッシングにクルージングにと活躍が期待されます。

「ボートフィッシングコンテスト」が拡げる遊びの輪

ボート遊びの中では最も人気のある釣り、ボートフィッシングはここ数年、ますますその人気を高めています。

大海原を、湖を、ポイントからポイントへ自由自在に動き回って魚を追う——。たとえ釣れなくても楽しいのがボートフィッシングです。燃料を満タンにして、釣り道具やお弁当を積んで家族や仲間とミニクルージング&フィッシング。

ボート(商品)自体の魅力もさることながら、そこに拡がる遊びの世界が、より広く、深く、楽しめるこ

とが、これからの時代のニーズであると言えます。

ボートの魅力を伝える展示・試乗会、ボートの魅力とその背後に広がる遊びの魅力伝えるボートフィッシングコンテスト。今後は、以前にも増して、これらのソフト情報の質が問われます。

●
ヤマハでは、ボートフィッシングコンテストをはじめ今年もさまざまなイベントをご用意して、マリンへの追い風を逃すことなく、遊びの拡がりを追求していきます。

ファッション性と機能性

一見、相反するこの2つの条件が
ヤマハマリンウェアの特長です。



- レーシングジャケットMY1119
 ●耐水圧：10000mm ●透湿：4000g以上
 ●立体裁断 サイズ…S、M、L、LL/カラー…ホワイト、ロイヤルブルー、グリーン 価格：¥31000
 レーシングジャージ(ハーフスリーブ)MY1422
 ●立体裁断 ●ゴムボタン仕様 サイズ…M、L、LL/カラー…ロイヤルブルー、レッド、キウイ
 価格：¥11000
 トランクスMY1272
 サイズ…S、M、L、LL/カラー…ホワイト、ネイビー、スカイブルー、キウイ、パール
 価格：¥4800
 デッキシューズMA6411
 ●ノンスリップソール サイズ…23.0-27.0
 /カラー…アイボリーホワイト 価格：¥13800

スポーツウェアに与えられた永遠の課題とも言うべき、ファッション性と機能性の両立。ヤマハマリンウェアがデヴューして今年で3年。早くも、この宿命とも言うべき条件をクリアしてしまいました。

1991年のアメリカズ・カップ・チャレンジプロジェクトである、ニッポン・チャレンジ・アメリカズ・カップ1991クルーチームへのレーシングコスチュームの提供が、そのことを如実に物語ります。

かつてマリンルック、マリンファッションと呼ばれたウェアの数々。ファッション性はあっても、機能性の点では物足りなさがありました。

ヤマハは、長年にわたり、ボート、ヨットの製造・販売とさまざまな普及活動を通して、海を見つめてきています。“海を知っていること”——マリンウェアを研究する上での、一般的には最も得難い大前提がヤマハにとってはもともと身近なことでした。もちろん、オーナー諸氏との密接なかかり合いの中から得たデータが、大いに役立っていることは、言うまでもありません。

ここにご紹介するヤマハマリンウェアは、これから初夏に向けて、ボート遊びにフィットする、ジャケット、ジャージ、トランクスの3点です。

お洒落なヤマハのプレジャーボート群に似合うファッション感覚、そして海を知り尽くした機能性。これからのボートシーンに、ヤマハマリンウェアは欠かせません。



タックル-23<UF-23> 主要諸元
 ●全長7.00m ●全幅2.40m ●全深さ1.02m ●船体重量655(680)kg ●呼称最大馬力90・50ps×2 ●燃量タンク容量24ℓ×3〔携行缶〕 ●定員10名 ●航行区域：限定沿海()内はDX仕様

魚探はポイント探しの名人

海のハイテクツールである魚群探知機は、今やボートフィッシングに欠かせない道具になりました。

フィッシャーメンたちの夢とロマンが広がる広い海で、ポイントを探しあてるのは至難のワザ。魚探を使えば、カンに頼ることなく、いつも確実に魚群を見つけることができます。

小型カラー魚群探知機CVS-103



コンパクトながら200Wの高出力。ワンタッチでほとんどの操作が可能な使いやすさが特長です。

- ブラウン管：6インチカラー ●表示モード：普通、ズーム、オートレンジ ●電源：11-40VDC (20W) ●重量：3.5kg ●メーカー希望小売価格：¥148,000

カラープロッター魚群探知機YFV-660



魚探表示モードと自船航行表示モードがあり、ワンタッチで瞬時に表示モードの切り替えができ、釣り場のポイントを的確にとらえることができます。

- ブラウン管：6インチカラー ●測深範囲：0-10m (最小)、0-200m (最大) ●電源：CD11-35V ●重量：3.2kg ●メーカー希望小売価格：¥238,000

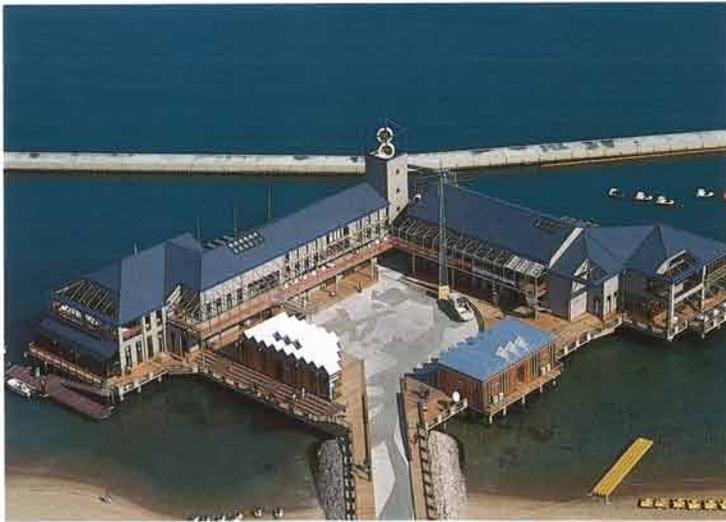
※価格は全てメーカー希望小売価格です。
 ※この価格には消費税、取付工賃は含まれておりません。

日本初の海に建つスーパーデッキ "マリゾン"に《ヤマハマリンワールド》を展開

アジア太平洋博覧会 福岡'89

3月17日から、福岡県福岡市シーサイドももちで開催されている「アジア太平洋博覧会 福岡'89・よかとピア」には、多くの企業のパビリオンに混じて、ヤマハ発動機(株)も「ヤマハマリンワールド」と題して、ブースを出展しています。

この「アジア太平洋博」は、シーサイドももちと呼ばれる、文字通りウォーターフロント（海浜埋立地）に位置し、ヤマハでは、この潮の香りのする一郭において、「海と自然、そこに冒険を求めて」をコンセプトに、これらのマリン文化の在り方を提案しています。



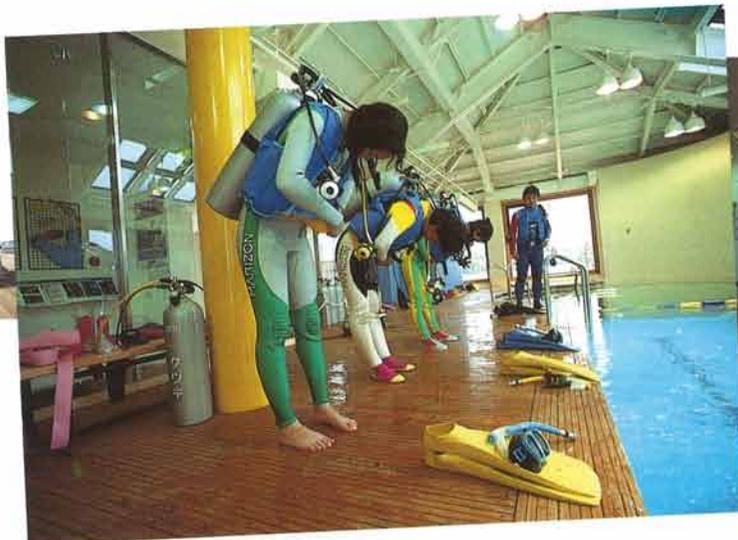
エントランスホールは白を基調に上品に



博覧会会場の最も西側、海に突き出た「マリゾン」内にある「ヤマハマリンワールド」。人と海、自然との関わりをより一層深めるべく、ここではさまざまな情報・知識を提供



マリゾンの「つけ根」部分に位置するこのブースは、1階に商品展示と映像、パネルによる情報提供、2階は本格的なダイビングプールになっています。この施設は、博覧会終了後も、各種マリンスポーツのスクーリングの基地として残ります



採光性の良い、大きなガラスの向こうが海と橋、そしてビーチという絶好の場所にあるのは、ヤマハ直営のシーフードレストラン「マゼラン」。マリンリゾートレストランのあるべき姿を具現化した好例

「ヤマハマリンワールド」があるのは、会場の西側、海に突き出すように建つ「ウォーターフロントプロムナード・マリゾン」。

これは、日本初の人工地盤上のアメニティ施設で、つまりは巨大な桟橋の上の構築物です。常に海との関わりを考えるヤマハならではの環境を創造し、そこでは海洋情報、商品情報をはじめ、さまざまな「ソフト」を通してマリンの活性化と啓蒙を行っています。

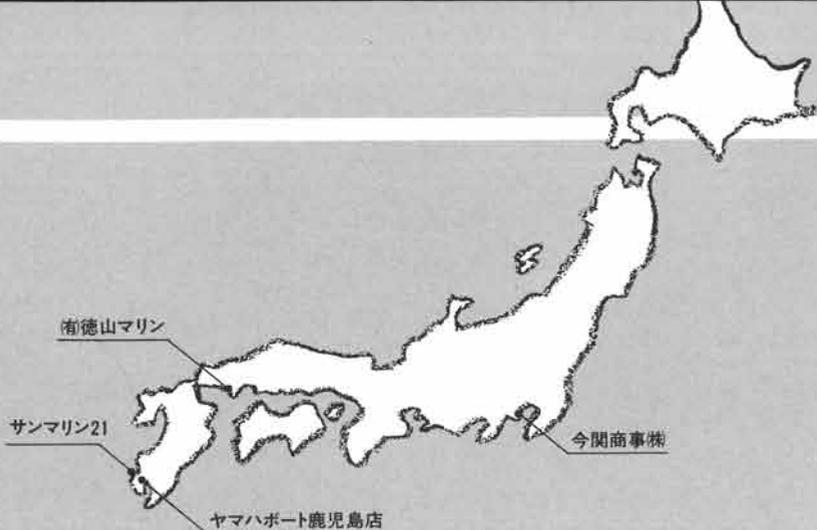
また、これらの施設内での展示と連動した形で、実際に、各種マリンスポーツのデモンストレーションも行い、楽しみ方を具体的に見せ、遊びの拡がりの提案をしています。



マリンショップ訪問 365日マリンデー

マリン製品をとり扱うみなさまにとっては、一年365日、毎日がマリンデー。販売やサービス、イベントなど、お忙しい日々をおくっていることと思います。“マリンショップ訪問365日マリンデー”は、お店を訪ね、そうしたみなさまの活躍をレポートするページです。

今回は神奈川県は今関商事様、山口県の徳山マリンさん、鹿児島県のサンマリン21さん、そしてヤマハボート鹿児島店にご登場いただきました。



採光性の良さが自慢の今関商事さんの店舗

お店は側道をはさんで国道16号に面しています。入るとすぐ左には、マリンジェットが展示してあります



クラブ組織の運営を通して マリンジェットを拡販中

神奈川県相模原市・今関商事株式会社 / 大西紘取締役営業部長

クラブライフの充実が 新しいお客さまを開拓

「今だかつてなかったほど、ここ1〜2年マリンが脚光を浴びている」今まで何度も目にし、耳にしている言葉です。そして、この「脚光を浴びているマリン」の中でも特に、今までになかったニューマリンスポーツとして大いに注目を浴びているのが、マリンジェットだと言えます。

今回取材にうかがったのは、神奈川県相模原市の今関商事株式会社さん。1年前に「ウォータークラフトチームイマゼキ」を設立し、独自のスタイルで、マリンジェットの拡販に努めていらつしやいます。大西紘取締役営業部長にお話しをうかがいました。

「ウォータークラフトチームイマゼキは、マリンジェットのオーナーさんを中心にしたクラブで、昨年の3月5日に設立しました。メンバーの安全普及や技術向上をはじめ、クラブ組織を通じたマリンライフの楽しさが、それぞれのメンバーさんたちに好評です」

メンバーは30人以上。老若男女さまざま。メンバーによって構成されるクラブですが、これを維持していくのは大変ではないでしょうか。

「実は、クラブメンバーを引っ張っていくリーダー的なメンバーが2人いるんです。日頃の練習時のクラブメンバーの面倒を彼らが見てくれています。自分が昔から使っているジェットにメンバーを招き、クラブジェットとして使用することを地元と折衝をしたり、ピグナーを指導するなど、クラブはほのほのとした雰囲気ですね。頼りになる世話役、とい

った感じで、人間関係もスムーズです」

今関さんでは、クラブのオビニオンリーダーの存在がクラブライフの運営に欠かせないようです。では、お店としては、どのような形で、「チームイマゼキ」をケアしているのでしょうか。

「私どもは、陸での販売をしていますから、つまり、マリナーはありませんし、海沿いに立地しているわけでもない。言葉を変えれば、ショップがジェットなので、このショップを中心にクラブに対してさまざまな援助をしています」

レース遠征時のマリンジェットの運搬には陸送用のクレーン付きトラックを出し、お客さんたちはマイクロバスでジェットに向かいます。他には、ビーチで使うテントやステッカー、お揃いのウインドブレーカーなどを用意しています。たしかに出費は大きいようですがユーザーフォローについては手を抜きません。

「お客さんへの投資、これが結果的にはクラブ員の満足度の向上につながり、友達を連れてくるようになるなど、口コミで輪が広がっているんです。で、週末にはみんなと一緒にジェットに行く。今関で買わないと悪いなあ、こんなに良くしてもらったんだから」となるわけです(笑)。

口コミで広がる クラブライフの輪がご商売に

昨年の実績は約30台。今年は40台を目指してマリンジェットの拡販に努める今関商事さん。大西部長は言います。

「メンバーそれぞれが子供や奥さんを連れてきたり、クラブで過ごす休日の充実、これが実現できていることが、クラブの輪の広がりにつながっているのです」

居心地の良いところにはずっといたいし、もっともっと楽しくしようとする。そして友達にも勧めたくなる……そんな良い循環が今関さんにはあるようです。



昨年1年間で、ステッカーやウインドブレーカーを作り、ビーチにたてるテントを購入。クラブメンバーの満足度の向上につながります



お話しをうかがった
大西取締役営業部長

イベントなどへ出掛ける時には、ユニッククレーン付きのトラックで全員の分を運びます。メンバーたちは、マイクロバスでのんびり会場へ

今年でオープン10年を迎えたグリーンヤマト。ポートライセンスの指定試験会場でもあり、大川社長の父親利夫氏が免許担当で指導にあたっています



徳山マリンさんの店舗。常時数隻置いてある新艇や中古艇が格好の目印で、誘店効果も大きいそうです



「船を売るというのはモノを売るといっただけのことじゃない。海の仲間を1人育てる、その第一歩だと思っています」というのは、徳山マリンの大川社長。10年前にオープンしたマリーナ「グリーンヤマト」には、海に抱い

プライベート桟橋完成も間近 夢をみながら商売も順風満帆

山口県徳山市 ● 徳山マリン / 大川利光社長

「自分の夢をひとつひとつ実現してゆく。その夢を、お客さままであるポートマンやヨットマンに見ていただいているんです」そんな思いが込められています。

大川社長が徳山マリンを始めたのは昭和40年のこと。前身は「徳山マリンクラブ」で、父親の利夫氏の趣味が高じて始めた貸しポート業でした。店舗は徳山市の繁華街から車で約20分。徳山マリンクラブの時代から変らぬ場所であり、県道を隔てて川かと間違えるほどに静かです。入江が目前にあります。

「営業基地はもちろんここですが、グリーンヤマトというマリーナがうちの核といえます。試乗会、免許教室、ヨットレース、釣り大会、年間を通して毎週末は何らかのイベントを開催しています」グリーンヤマトは徳山マリンさんから、車でさらに15分ほど行った山々に囲まれた入江にあります。

1200のマリンライフを演出 マリンレジャーは家族連れで

「徳山駅あたりからだ」と30〜40分。自然に囲まれたマリーナです。現在、海上・陸上も含めて1200隻を保管しています。マリーナは単に船を預かる場所ではなく、一人一人のマリンライフをつくる大切な空間なんです。だから、このグリーンヤマトには1200余ものマリンライフが息づいているのだと思っています。

係留されている船は24〜26フィートが中心。ポートフィッシングの「ヤマトフィッシングクラブ」とブルーウォーター派が主流の「周防難ヨットクラブ」が活動中です。

「ヨットやボートを買いたい、やってみたいという方をこのマリーナにご案内して、グリーンヤマトをベースにして、マイポートでマリンレジャーをエンジョイしているユーザーの姿をそのまま見せるわけです。時には、お



社員の名刺、試乗会などイベントのチラシ、グリーンヤマトへの道標など、いろいろなところに登場する徳山マリンさんのマスコットの「カモメくん」。たぐいまれな愛称を募集中です。

ボート乗船券を記入するお客さま。1回の走航時間を短くし、1人でも多くの人を乗せます



オープンから3日間、およそ200人のお客さまを集めた展示会は大盛況



店の裏、敷地内からボートを水面に降ろすことができました。早速、タックルの進水式が行われました



店の周辺、交差点付近には、展示会を告知する立て看板を設置し、展示会への動員を図りました



180人分の来店カードは2つに分けてファイリング。〈一級免許有り〉〈所有艇無し〉がひと目でわかり、なお「日曜6時過ぎ釣りの帰りに寄られる。3/31にもみえた。熱心な方…」というメモが書き添えられています。もちろん50音順に整理されてあります

地域のイベントへ参加し 展示・試乗会を開催

鹿児島県鹿児島市●ヤマハ九州株式会社 鹿児島店／樋之口茂店長

今年、日本全国でこれを記念した「地方博」イベントが多数開催されています。と同時に

世はまさに「マリン時代」と言われている今、各主催団体の「水際」への注目度は高く、ご存じ、アジア太平洋博覧会・福岡89や、横浜

岡下靖孝常務取締役店長は言います。

「古いイメージ、従来の造船所というイメージからの脱皮が必要です。そのためにお店づくりは「明るい」「清潔」「洗練」を第一にお店自体を強くアピールしていきます。そして、店の内外にボートを展示し「見せて」いきます。クルマで通りがかりの人にもアピールするし、お店にいらつしやつたお客さまの購意欲を高めることにも、つながるでしょう」

次に、出口孝昭営業部長が具体的にお店の「存在」の告知の方法について説明してくれました。

「まずはオープンに先がけて敷地内の外から良く見える位置に看板を、そして付近一帯の道路沿いに看板をたてました。これはオープンの日から3日間開催した展示会の告知が主な役割です。そして、一方では、今までおつき合いのあった船主さんたちへの挨拶状やダイレクトメール。他にもオープン告知のチラシは二度にわたって配布しました。その数は3000枚以上。オープン前日の新聞への折り込み広告は19400通……」今までの基盤の上に安住することなく、新たなスタートへの努力は惜しみません。

オープン当日から3日間は展示会を開催して、オープン当日から3日間は展示会を開催したサンマリン21さんですが、ここでは早速、「来店カード」を作り活用しました。

さて、オープン当日から3日間は展示会を開催したサンマリン21さんですが、ここでは早速、「来店カード」を作り活用しました。

た。初日は80名。2日目、3日目と合わせて結局、180名分の貴重なリストが完成しました。

現在、このカードは、ホットPPに成りうるグループと、そうでないグループ、AランクとBランクに分けてファイルされています。オープン前をご商売の第一段階とすると、このファイルをもとに今、サンマリン21さんは、セカンドステップを踏みはじめたと、言えるでしょう。当面の目標のひとつでもある「ボートライセンススクールへの動員」にも、大いに役立ちます。

取材にお邪魔したのは3月26日。オープンからわずか3週間後のことでしたが、なんとすでにタックルが1艇、和船が2艇売れたとのこと。好調なスタートを切ったサンマリン21さんですが、岡下店長のお父様でもあり、岡下造船鉄工の社長・岡下義孝さんは、こう言いました。

「とにかく、お客さまから信頼されるお店づくりをすることが第一。そのためにはアフターサービスが大事だと考えています。しっかりと技術力を持ったお店にしたい、と考えています。着実に、一步一步、2〜3年は余裕をもって、店をたちあげていきたいですね」

すでに3名のスタッフが、ヤマハ船外機の講習会を受講済みとのこと。外へのアピールはもちろんですが、着実な「中」の充実も決しておこたっていません。



各種チラシ、パンフレットを一式準備

興味、関心のありそうなお客さまには、アンケートにも答えて頂きます。これで、免許の有無、所有艇種がわかります



小雨混じりの肌寒い日にもかかわらず試乗会には行列ができていました

棧橋から海が一望に見渡せる海面ではマリッジットのデモランや試乗会が賑やかに行われ、人目を魅きつけます



博覧会、そしてここに登場する鹿児島・サザンピア21と、これらの会場では海際の立地条件をフルに生かしたさまざまなマリニイベントが開催されています。

地域イベントを展示・試乗会に積極活用

さて、ここ鹿児島では、3月16日から60日間、5月14日まで、火山と未来のフェスティバルと題して、「サザンピア21」（主催/鹿児島市）が、ウォーターフロント、谷山港で開催されています。そして、この会場と目と鼻の先ほどの近くにあるのが、ヤマハ九州鹿児島店です。鹿児島店では、この「サザンピア21」会場内の海（錦江湾）際の楼島が見えるところに、「ヤマハポートランド」として、展示・試乗会を開催しています。鹿児島店の樋之口店長にお話しをおうかがいしました。

「地方拠点として、地元のイベントに対する協力という形が、今回のヤマハポートランドです。期間中の、展示とデモンストレーション、そして、土、日、祝祭日の試乗会を行っています」

しかし、こういった博覧会イベントに出展参加するのは、どのくらいの予算が必要なのでしょうが。

「いえ、その辺の費用は全くゼロです。鹿児島店が負担するのは運営費のみ。つまり、試乗艇の燃料代、スタッフの人工、展示試乗のためのポート、マリッジットということですね。おまけに鹿児島店は海に面していて、会場もすぐ近くですから、陸送する必要もありません」

とまず、びつくりさせられるお話がかえってきました。ポートランドの仮事務所、海面までの階段、浮き桟橋……全て主催者側が準備したとのこと。主催者側からの要請があり、「マリニイベント」を提供したという形なのです。しかし、いくら「マリニ」に順風が吹いているからと言って、行動をしなければ、このような話もすまみません。

「私達が常に心掛けていること。地方拠点としての動きは、地元に着目した政策の展開と、マメな情報採取。つまりは日頃のおつき合いが大切だということではないでしょうか。」

ヤマハポートランド全景。桜島が望める好位置で展開しています



逆に、後手になれば、こちらがやりたくてもできないこともあり得るわけですから……」

少しでも多くの人に試乗機会を

ではヤマハポートランドでの展示・試乗会とはどのように行われているのでしょうか。

取材にお邪魔した日は、あいにくの小雨まじりの肌寒い日だったにもかかわらず、試乗の順番待ちの列ができていました。

「この展示・試乗会は、動員が最大の目標です。触ってもらい、見てもらい、乗ってもらい、さらうことにより、海とポート、をより身近に感じてもらうのです」と、樋之口店長。

「たしかに、こういう不特定多数のお客さんが来るイベント内での展示・試乗会ですから小学生からお年寄りまでと、幅は広く、実際、直接購入に結びつかない人もかなりいる

でしょう。が、それはかまいません。小学生だって30年後のオーナーさんですよ(笑)」。九州、特に鹿児島は、ポートライセンスの需要拡大が難しい、とここ九州を担当している樋之口店長は言います。

「とにかくできることはなんでもやってきました。その結果、まず乗せる」ことが大事だということ答えてきます。今回の展示・試乗会も、まさに「まず乗せる」ことを大切にしています。試乗1回の時間は短くても、1人でも多くの人に乗り頂くことが先決です」

来場者へのアンケート実施で新規客を開拓

試乗希望者にはまず、乗船券を渡し、住所、名前、電話番号、年令を記入してもらいます。試乗コースは、会場前を1〜2周。ここでは、なるべく多くの人を乗せるためです。そして、試乗を終えた人の中から、興味・関心がありそうな人を会話の中から判断し、アンケートに答えてもらいます。アンケート用紙には、興味ある商品、案内して欲しいヤマハの催事、免許の有無、所有艇の艇種を書き込んでもらいます。そして同時に、鹿児島店の案内地図、ポートライセンススクールのスケジュール案内、製品ラインアップカタログ一式を封筒に入れて、お客さまに渡します。

そして、この時にすぐ近くにある鹿児島店への来店をうながし、免許のない人にはライセンススクールを、マイポートのない人には今後の展示・試乗会の案内についての内容で、会話をすすめていきます。

普及期を迎えたとされるマリニ市場では、新たなお客さまとの出会いと、そこに向けたPRは、ライセンススクールの効果的募集展開としてとても大切。観客動員目標75万人という「サザンピア21」を背景に展開される鹿児島店の「ヤマハポートランド」の来場者は、先に不特定多数と言いましたが、反面、この条件にズバリ適応しているとも言えます。また、何と言っても60日間連続で開催している展示会というのも、最大の強味です。

これからがますます楽しみです。鹿児島店「ヤマハポートランド」です。

アジア太平洋博覧会 福岡'89で好評の 〈ヤマハマリンワールド〉は情報発信基地

福岡県福岡市で、市制100周年を記念して3月17日より9月3日までの171日間、〈アジア太平洋博覧会 福岡'89〉「よかとピア」が開催されています。

会場となっているのは「シーサイドももち」と呼ばれる海浜埋立地で、ヤマハでは、この一郭、西側の海に突き出た「福岡ウォーターフロントプロムナード・マリゾン」において、「ヤマハマリンワールド」と題して、ブースの出展を行っています。

「ヤマハマリンワールド」は、「海と自然、そこに冒険を求めて」をコンセプトに、これからのマリン文化の有り方を提案しています。特に海洋情報や商品情報を通してマリンスポーツの活性化と啓蒙を行うことが主眼となっています。

海と親しむことのできる“場の提供”

では、具体的には、どのようなことをヤマハは行っているのか……ひと言で言えば、「情報発信基地」の役割りを果たしています。

まずは展示と映像。遊びの楽しさ、魅力を伝える商品、パネル、そして、それらを具体的に動きて見せる映像が、常に知りたいこと、見たいことを来場者にメッセージとして送ります。

次に、実際のビーチでのデモンストレーションも、遊び方、使い方を見せる上では重要。



マリッジットやボードセイリング、クルーザーのデモンストレーションを通して、遊び方や、世界の拡がりを伝えます。

9月3日まで開催されている〈アジア太平洋博覧会 福岡'89〉、このマリゾンは、博覧会終了後もマリン文化を創造する総合基地として活動していく予定です。

機会がありましたら、ぜひお客さまを連れて、ご覧になってはいかがでしょうか。



マリンスポーツ&イベントインフォメーション

近頃とくにシーズンインの早まる傾向にあるマリンスポーツですが、5月～6月と言えはもう、海も湖も、ボートやヨットに乗って休日を過ごす人々の姿が目立つ季節です。また、レースやイベントも増え、話題の豊富な時季となります。これらの話題をみなさまのご商売にお役立てください。

DINGHY

- YSA中部支部選手権東海大会
6月18日/静岡県浜名湖

CRUISER

- サムタイム湘南ヨットフェスティバル
5月5日/神奈川県葉山
- Y-23IIマッチレース中部本戦
5月13日～14日/静岡県浜名湖
- サムタイムヨットフェスティバル琵琶湖1989
5月28日/滋賀県琵琶湖

BOARDSAILING

- サムタイムワールドカップ'89
4月29日～5月7日/静岡県御前崎

MARINE JET

- 日本全国マリッジットデー
5月3日/全国マリッジットクラブ支部各地区
- マリッジットツーリング霞ヶ浦横断
5月21日/茨城県霞ヶ浦

DATAが語る消費者動向……9

増える休日 減るサイフの中味

「働き過ぎ」と言われる日本でも、完全週休2日制が徐々に浸透しつつありますが、休みが増えたら、その分「休日の出費」が増加するのでは……と、いかにも日本人らしい調査結果がまとめられました。

日経産業消費研究所が、今年1月に「完全週休2日制に関する影響調査」（首都圏と近畿圏に住む20才以上の男女968人対象、回収率83.5%）を行い、まだ完全週休2日制になっていない人だけに「完全週休2日になったら不都合なことや感うことがあるかどうか？」を聞いたところ、「かなりある」または「少しある」と答えた人は全体で51%を占めたといわれています。

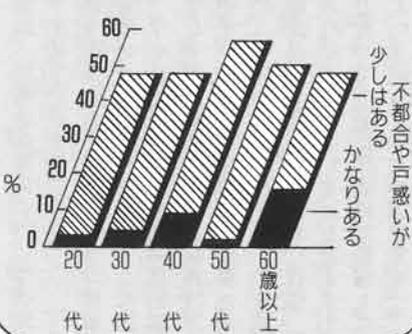
不都合に感じる点は、男女間で差が見られます。最も懸念されるのは「休日の出費」の増加で、全体の7割弱。女性では8割弱の回答がありました。

余暇の「使い道」を作り、また提供する我々にとっては、この回答、なんとも複雑な心境になるものです。

完全週休二日で不都合になる点



完全週休二日になったとき





サービス最前線 — 1

株デルタマリリン(江波マリーナ)

三田 泰徳(55歳)サービス部長

広島県広島市
中区江波柴町

営業技術の分野は、みなさまのご商売のなかで、大きなウェイトを占めているのではないのでしょうか。「サービス最前線」は、マリリン第一線で活躍するサービススタッフにスポットをあて、お話しをうかがい、その現状をレポートします。

三田さんは、株デルタマリリンさんのサービス部門を担当して21年、会社の拡充とともにこのセクションひと筋に歩んできました。現在、三田部長以下、12名のサービススタッフが株デルタマリリンさんの江波マリーナを拠点として活躍しています。

「基本はお客様との接し方。やさしいようでも何十年やっていても満足はいかない。オーナーでない方がマリーナに来たときにも自然にあいさつができる、そうしたいですね」技術や設備よりも、まず礼義ということなのでしょう。

「あれこれ道具をそろえたからといっていい

将棋と同じ、先をよんで準備する

瀬戸内の明るい日差しがあふれる江波マリーナのオフィスでお話しをうかがっている最中も、電話やお客様さまの対応で忙しくたちまわる三田部長。

「現場の仕事は将棋と同じ、強い人は何手も先をよみますよね。修理にかかるときも、前もって準備しておく、次は何が必要か、ドリルの大・小、グリス、ウェスも……そのたびに工場に行くのではなく、自分のすべきことを意識することが大切だと思います。でも、なかなか徹底できないですね」

そんなとき、若手のスタッフがオフィスに入ってきました。どうやらトラブルのようです。三田部長と連れだって5トントクレーンの

仕事ができるわけではないし、いい腕を持っているからというだけで満足のゆく仕事はできないと思っています」日に灼けた顔に厳しさがのぞきます。

「例えば夏、海でめいっぱい遊んできたお客様さんが帰港するころは、こちらも仕事に追われて疲れきっている。でも、舫いロープを受けとりながら、今日はどうでした、釣れましたか?」のひとことくらいはかけよう、そんなことをよく話します。そうしたことを、お客様が快く感じてくれて、信頼に繋がってゆくのだと思います」

方に向いましたが、三田部長は10分足らずで戻ってきました。お客様さまの2基掛けのエンジンのひとつがどうしても作動しないから、三田部長に見てほしいということでした。

「何故よびにくるのか、前に教えただろう、それに、だれもない時はどうするつもりなんだ。自分でやってみろ」そうアドバイスしたんです。お客様の前で懸命になつてやらないと何も身につけません」それはかつて三田部長自身が、試行錯誤しながら学んできたうえでの言葉だけに重みがあります。

「一度教えたら、あとは実践で覚えてゆくしありません。彼にとってもそれが上達の早道なんですよ」

江波マリーナ前の海面。マリーナ専用のポートが2隻、海上でのトラブルにいつでも対処できるように係留されています



2基の5トンホイストが目印。ハイシーズンの上下架作業もこれでスムーズです

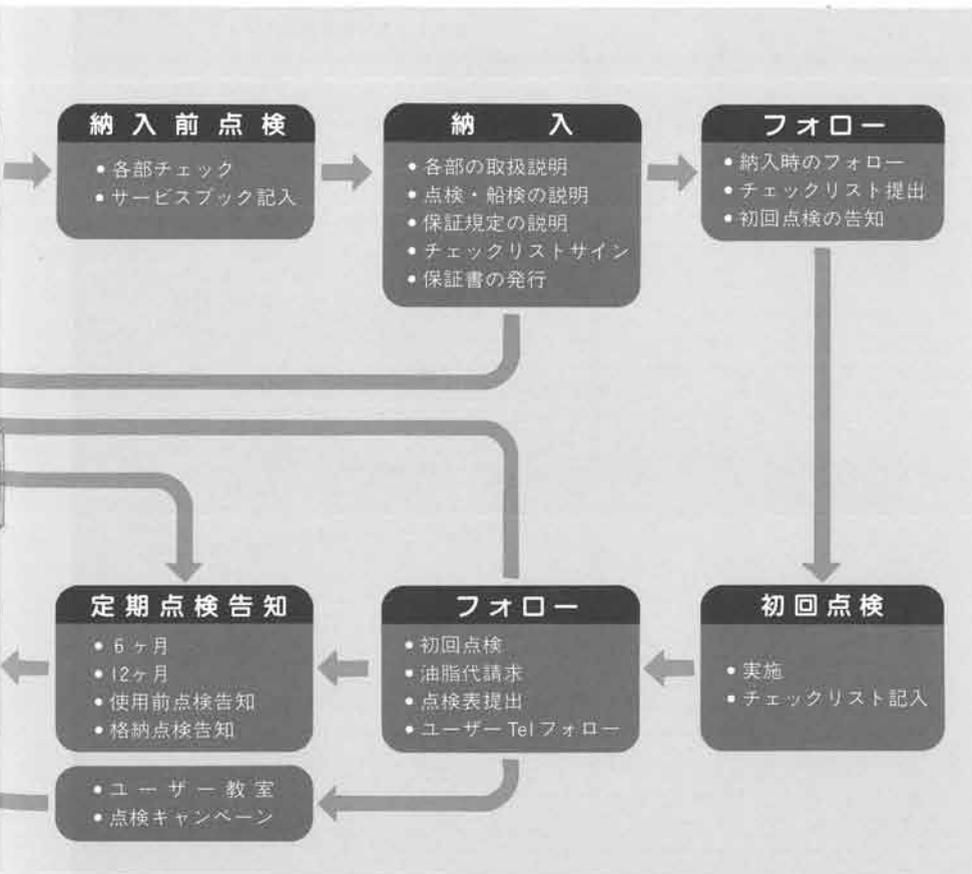


サービスと営業は車の両輪
バランスよく拡大・充実



スタッフと談笑する三田部長(右端)

200坪の広さを誇る機装工場



いまいちどご確認ください
〔管理サイクル〕

お客さまとの商談から納入、そしてフォローまで、ユーザーを管理するサイクルは、その店の個性にあったシステムでおこなわれているものと思います。ここにある「ユーザー対応基本パターン」は文字通り基本的なものです。このチャートをもとに、いまいちど、みなさまのお店で実施している管理サイクルをチェックしてみたいかがでしょうか。

ONE POINT



ご活用ください! 顧客管理制度

ヤマハ（マリン本部営業技術課）では「顧客管理制度」を設け、みなさまのユーザーフォロー活動をバックアップしております。

「顧客管理制度」は、ボート、ヨット、マリンジェットに限っておこなっているもので、商品に添付されている納入点検表に必要項目を記入して本社へ送付いただくと、まずお客さまに直接①IDカード②点検のご案内をお礼状とともに、無料でお送りいたします。

そうしてヤマハに送付していただいたお客さまのリストは、コンピュータで管理。定期点検の告知や船舶検査時期のお知らせなど、ご要望に応じて、必要なデータを提供するシステムです。（有償）



IDカード

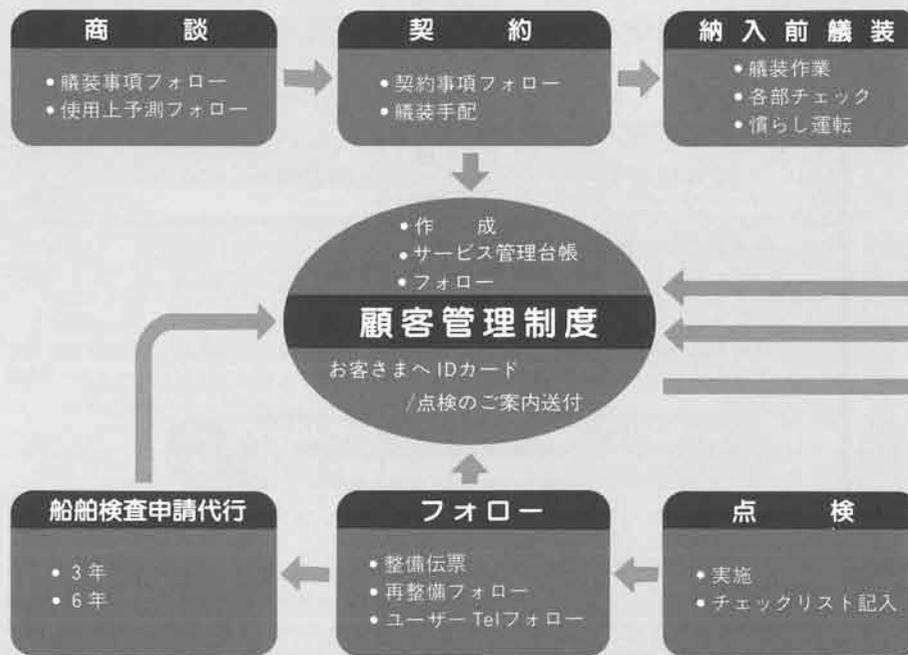


●ブックケース（有償）
店名などの刷り込みもできるブックケース。取扱説明書、サービスブック、船舶検査手帳、船舶検査証がスッキリと収まります。ぜひご活用ください。（詳細はヤマハ担当セールスにおたずねください）

江波マリナーでは現在150隻近くのボートを保管しています。
「今年は出足が早い。例年に比べるとメンテナンスのオーダーの時期が1ヶ月くらい早まっているし、海に出るボートの数も多くなっています。マリン業界にいい風が吹き込んできたようですね」
三田部長は「いつもお客さまと接する現場にいる」という立場で、今年、そしてこれからのマリンレジャー界の伸長を肌で感じているのです。「だからこそ、その風に対応できるように、接客・技術サービス・設備の3本柱をさらに充実させたいと考えています」
接客については常日頃に意識の徹底をおこない、工場施設については30フィートクラスが4〜5隻同時に入る機装のための工場のほか、今後、修理用の工場棟をつくって対応する予定だそうです。そして技術。これについては、ヤマハのマリン整備士制度をフルに活用しています。
「ベテラン勢はマリン整備士の資格はほとんど取得済み。若いスタッフもヤマハの講習には必ず出席させています。この道で食べてゆくのですから当然のことですが」
三田部長はさらに、科目別に勉強する日を

設けてレベルアップを図っています。すでに資格を持っている人もおさらいの意味で出席し、一人でも理解できなければ本人が納得するまでやるのだそうです。
「とにかく、他人が1年で覚えることは半年で覚える、他人と同じではダメなんです」とスタッフの人材教育に力を注ぐ三田部長です。
「これだけやったから十分、そういう質のものではありません。私たちの仕事は、オートメーションではないから手を抜こうと思えばいくらでも抜ける。仕事への意欲も、お客さまに対する接し方も、個人の意識に頼ることが大きい。だから、自分からやろうという姿勢の者にとっては、おもしろい、やりがいのある仕事だと思います」と三田部長。
「いつも現場にいたいけれど、人を充実させ、スタッフの働きやすい設備と環境を整えてゆくこと、それが私の役目です、営業とわれわれサービスは車の両輪。回転のピッチ、径のサイズもバランスよくなければうまく走りませんからね」三田部長の20年もの積み重ねが、デルタマリンさんの強力な推進力となっているようです。

●ユーザー対応基本パターン



ヤマハマリン整備士資格制度

ヤマハマリンサービススタッフ (YMSS)資格制度

いま、2,000人。

ヤマハマリン整備士の資格取得者が活躍中

ヤマハマリン整備士制度が発足したのは1973年。以来、ヤマハマリン商品の特約店、販売店、販売会社、そしてマリンサービス指定店のサービスマン2,000名以上の方が資格を取得して、全国で活躍しています。

資格区分はステップアップで3段階

ヤマハマリン整備士制度には、大別してエンジン整備士と艇体整備士の2種類があり、それぞれサービスマンの経験と実力によって3級・2級・1級の3段階に分けられます。

ヤマハマリン整備士の資格区分

エンジン整備士

艇体整備士

1級	2級エンジン整備士の2資格以上取得者
2級	ガソリン整備士 ディーゼル整備士 船外機整備士
3級	ガソリン整備士 ディーゼル整備士 船外機整備士

1級	2級艇体整備士の2資格以上取得者
2級	ボート整備士 セールボート整備士 漁船整備士
3級	ボート整備士 セールボート整備士 漁船整備士

●3級の実験資格

15才以上の者で、マリンの整備業務について1年以上の実務経験のあるサービスマン

●2級の実験資格

3級取得の日から2年以上の実務経験のあるサービスマン

ヤマハマリン整備士・ヤマハマリンサービススタッフ

資格取得のお問い合わせは

- 北海道ヤマハ㈱マリンサービス課
〒063 北海道札幌市西区琴似一条6丁目238-2(琴似第一生命ビルディング)
TEL(011)612-1060
- ヤマハ東北㈱サービスセンター塩釜マリンサービス課
〒985 宮城県塩釜市北浜4丁目4-21 TEL(022)363-2022
- ヤマハ東京㈱マリンサービス課
〒141 東京都品川区東五反田5-22-27(カンパイル) TEL(03)444-9971
- ヤマハ中部㈱マリンサービス課
〒462 愛知県名古屋市中区辻本通り2丁目34番地 TEL(052)913-2121



このマークが目標です。

ヤマハマリンサービススタッフの愛称YMSS。YMSSはマリン整備士制度の上級の資格制度で、ヤマハマリン1級エンジン整備士、ヤマハマリン1級艇体整備士の2つの資格を有することが取得資格条件です。

より高度なメカニックスペシャリスト集団を目指すもので、サービスマネージャーとしての役割や人間的育成を目的とし、さらに、ヤマハマリンサービスのリーダーとなっていただくためのシステムです。

取得システムチャート

- 1 ヤマハマリンサービススタッフ資格申請書
申請書に必要事項を記入し、販社経由、本社マリン営業技術課にご提出ください。
- 2 資格審査
- 3 ヤマハマリンサービススタッフ講習
・1年目……ベーシッククラス
・2年目……マスタークラス
・講習期間…3日～5日間
・講習時期…11月～12月
・講習場所…ヤマハ発動機㈱本社主催で実施。
- 4 認定証の交付

『信頼』のシンボルYMSS、ぜひご活用ください

YMSSに認定されると、お客さまからの信頼が増すばかりではなく、整備研究会(情報交換会)へのご優待、技術情報誌の提供、スタッフジャンパー、専用つなぎ服の進呈などの特典も用意しております。

みなさまのご商売に、ぜひヤマハマリンサービススタッフ制度をご活用ください。

- ヤマハ関西㈱マリンサービス課
〒550 大阪府大阪市西区北堀江3丁目6-13 TEL(06)535-1671
- ヤマハ中国㈱マリンサービス課
〒734 広島県広島市南区東雲3丁目16-8 TEL(082)285-4911
- ヤマハ四国㈱マリンサービス課
〒761 香川県高松市東ハゼ町3番地4 TEL(0878)67-3800
- ヤマハ九州マリンサービス課
〒812 福岡県福岡市博多区上牟田1丁目11-1 TEL(092)472-5261
- ヤマハ熊本㈱マリンサービス課
〒861-41 熊本県熊本市南高江字与名町1540-1 TEL(096)357-5824



海かぜ浜かぜ

お忙しい販売店さんのための情報広場

“ログハウス(丸太小屋)”の自然志向が人気

丸太を組み上げて建てるログハウスには独特の趣があり、リゾート地などで人気が高まっている。大手業者で結成した日本ログハウス協会(40社加盟)の着工戸数は、1988年度('88年4月~'89年3月)に802棟と、前年度に比べ24%増えた。

主な用途はキャビン、バンガロータイプなどの宿泊施設、セカンドハウス、また店舗などだ。特に山や海のリゾート地では周囲の環境に調和した建物としてログハウスに対する関心が高まっている。昨年より、リゾート地開発が各地に広がっているため建設戸数は今年も伸びそう。また、喫茶店、レストランなどの商業施設でも自然志向の感覚が受けて郊外地での需要が増えている。

(日経流通新聞より)

ストレスの解消にはスポーツが一番

私のストレス解消法はスポーツ——。フランスのイブ・サンローラン社(本社パリ)の日本法人、バルファミン・イブ・サンローラン・ジャパン・リミテッドが女性を対象に「私流ストレス解消法」と銘打ったアンケートを実施した。それによると、最近の健康志向を反映してか、体を動かすことがストレス解消に最も役立つ、と感じている女性が多いという結果が出た。

このアンケートは、10才から60才代までの女性を対象に、はがきに自分のストレス解消法を自由に書いてもらうというやり方で行った。応募総数は7,128通(複数回答)

全体の18.7%がテニス、エアロビクス、水泳など「スポーツ」をストレス解消の手立てとしている。20代の若い層だけでなく30~50才代の女性も同様だ。

(日経産業新聞より)

“将来性”や“イメージアップ”が人気のリゾートビジネス

主要企業の9社に1社が将来性を見込んでリゾートビジネス分野へ新規参入——。「日経リゾート」(日経B P社発行)は、全上場企業と有力未上場企業合計4,014社を対象に「リゾート参入度調査」を実施した。有効回答を寄せた1,007社(回収率26%)のうち、はじめて手掛けたリゾート施設の開業時期が1986年以降の「新規参入組」は8.4%、「開業時期は未定だが進出を検討している」は3.5%となった。新規参入組の狙いは、リゾート市場は、「将来性がある」(複数回答75%)、「本業支援」(46.4%)、「イ

メージアップ」(39.3%)などとなっている。

なお、「新規参入組」の問題点は、オフシーズンの集客(複数回答44.0%)、人材不足(33.3%)、土地不足(31.0%)など多岐にわたる。

(日経流通新聞より)

NEW TREND

手作業でいいにマイカーを洗うカーウォッシュ業が今、人気

ユーザーの自宅まで行って洗車する新しい事業に今、注目が集まっているようだ。

「これまで、自動車の洗車という分野にはあまり目が向けられていなかった。車は街にあふれる一方。市場は開拓しきれないほど大きい」と、この新商売を始めたジャパン・カーウォッシュ21の岡村憲治社長は言う。

ガソリンスタンドなどでの機械洗車だと車に細かいキズがつく。いろいろな出張サービスがブームになっているのにヒントを得てユーザーの家まで洗車に向かう事業を思いついたとのこと。「地価が高い東京で店を構えなくても事業化できる」という手軽さもあった。サービスメニューとして4つのコースがあるが、ほとんどが手作業。料金は6,000円から8,000円。

事業を始めた当初、社員は社長を含めて2人。それが今では作業予定を書き込んだ黒板が真っ黒に埋まり、仕事に追われる毎日。3月には社員も5人になった。そして、月に1~2回利用する得意先も増え、今では車のディーラーからの注文も舞い込むようになってきているとのことだ。

(日経流通新聞)

たくさんの御返事ありがとうございました

前号(No.65)のマリンニュースで実施したアンケートに、みなさまよりたくさんの御返事をいただき、誠にありがとうございました。ご返事をいただいた方の中から抽選で10名の方にヤマハ・ダイバースウォッチをプレゼントいたします。

みなさまよりいただいた御意見、御感想を参考に、編集部一同、これからもより良い誌面づくりをすべく努力いたします。今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

●プレゼント当選者(五十音順)

アオキボート・風間清様(東京都)／大森商会・大森孝則様(北海道)／カンノマリンサービス・西垣隆三様(京都府)／清水マリンサービス・清水武雄様(石川県)／新名モータース・新名正成様(鹿児島)／セーリングスポット富貴・山下俊郎様(愛知県)／那須ポート商会・那須裕史様(岡山県)／奈良尾サイクル・山脇明雄様(長崎県)／平田機械店／平田季右門様(宮城県)／マリーン北海道・名和博儀様(北海道)

屋形船の人気……が復活

昔から江戸の風物詩として知られる屋形船での船遊びが、このところ評判だ。

東京のそれぞれの川筋にある船宿が出しているもので、キャッチフレーズも「宴会まるごと船のなか」。

50人から100人乗りといずれも大型の豪華船で、春は墨田堤のお花見、夏は隅田川の花火見物と人気は上々。加えて、忘年会、新年会までも屋形船でという人たちが増えている。

東京湾には現在18軒の船宿が計38隻の屋形船を持っていて、いずれも20人以上から引き受けてくれる。コースは平均3時間だが相談にも応じてくれる。料金はてんぷら食べ放題で、ご飯にみそ汁、そしてお酒も飲み放題で1人7,000円。

(朝日新聞より)



VIDEO

海の吐息が聞こえる 「GENERAL WAVE」

お店のBGVにいかがですか



海に出ている時、ふと考えることがある。この波は、どこから来るのだろうか、風は、どこからやってくるのだろうか。漠然と、そんなことを考えながら、柔らかな陽射しに身を委ねて、ボートを沖出しする。そんな季節がやってきた。

「ジェネラル ウエイブ」とてつもなく大きく、パワフルで、しかも美しい波が、まるで生き物のように迫ってくる。

日本人でありながら、その活動の拠点をハワイに移し、世界で通用するサーフィングフォトグラファーとしての地位を得た佐藤伝次郎氏による「波」の映像がこの「ジェネラルウエイブ」だ。

そそりたつ波、今まさに崩れ落ちようとしている波、夕陽に染まる波、サーファーをのみこむ波、太陽に透ける波が、波の前や後ろ、そして波の中から驚異的なアングルで撮影されている。とてつもない迫力がありながら、しかし、気持ち落ちつく。穏やかな海を見た時よりも、ずっとやすらぐ。ここには本物の自然があって、本物の海があるような気がする。

エメラルドグリーンに輝く波の映像は、何物にも変えがたい清涼剤である。

●「ジェネラル ウエイブ」／VHS・23分

◎ ㈱ G・I・P・TOKYO ☎03・478・6555(担当:倉持氏)



三重県 英虞湾

養殖真珠の故郷で30年 浜に根づいたご商売を展開



立神にある舟戸モーターズさんのお店



左が舟戸一平社長、右が哲さん。中央は第一自動車線の富家主任



W-30CFの新艇に特注の塗装を施す哲さん。若い力に大きな期待がかかります



真 珠の養殖地として世界的に知られる英虞湾で、30年間にわたってご商売を続けていく舟戸モーターズさん。ご商売の拠点となる立神地区では90%近いシェアで和船を販売しています。今回は、ヤマハ特約店、第一自動車(株)の富永主任の案内で、その舟戸モーターズさんをお訪ねして、いまの、そしてこれからのご商売について、お話を伺いました。

英 虞湾は三重県の南部、志摩半島の南端に西から深く入り込んだ湾で、伊勢志摩国立公園の一部を折りなす、風光明媚な土地柄です。いまから約100年ほど前に現在の「ミキモト真珠」によって人工真珠の養殖が行われ、以来、世界に知られる養殖真珠の故郷として知られてきました。見晴らしのいい高台から湾内を見渡すと、あちこちに真珠養殖のいかだが見受けられ、そのいかだの間を縫うようにして、和船が行きかいます。

こ の真珠の郷にいまから30年ほど前にお店を構え、地域に根づいたご商売を展開してこられたのが、今回お訪ねした「舟戸モーターズ」舟戸一平社長です。

「いまから数年前までは、24×25フィートの和船が殆んどだったんだけどね、親貝を洗う機械を載せたりと、より広い作業スペースが必要になってきて、いまはW-30CF、W-34AFが商売の中心になってるね」
その和船のご商売、英虞湾内の立神・神明地区では、90%に近いシェアを誇っているといえます。

「そりゃあ、30年も同じ場所で商売してきて、しかも毎日、浜に出てお客さんと顔を付き合せるわけだからねエ。エンジンや艇体の修理やら細かいサービスのフォローをして、お金を頂けないような細かい仕事も多いけど、結局は、そんな付き合いから信頼が生まれて、船外機だとか和船の商売に



親子でがっちりスクラムを組み、幅広いご商売を目指します

継ってるんじゃないかな」

浜の目の前にある空地进行り、そこで修理や、和船の特別艀装の作業をする舟戸モーターズさん。立神漁協とタイアップして養殖業者へのサービスをするなど、信頼に基づいたご商売を展開しているとこゝろです。その空地も、もつとも売りたい新艇の展示に利用するなど、積極的な仕掛けに利用することも忘れません。26歳になる息子さん哲さんが、その作業場で黙々と艀装の作業に取り組んでいました。

息子さんがお店のスタッフに加わったことで業務のご商売にもますます幅が広がってきたという舟戸社長ですが、「これからはブレジャーボートもいかな」と新しいご商売への意欲も覗かせています。

「この辺は別荘が結構多くてね。そんなお客さんに何か仕掛けができないかな、と考えてるところなんです。あと、周りの人からマリッジエットの商売をすすめられてね、場所がいいから。置き場作って、ゲレンデを整備すれば、これから伸びるって言われて……。ぼちぼち魅力を感じ始めてますね」

その時はきつと、哲さんの若い感覚が大きな力になるだろうと、意見が一致しました。

真珠の養殖はこれから核入れ（種づけ）の時期に入ろうという頃で、浜にはイカダを組み直す人や、道具の手入れをする人があちこちに見受けられます。養殖の繁忙期の前に5台の和船を売った舟戸さんも、息をつく間もなく、来シーズンのご商売へと目が向いているようです。

「いま、新たに開発されているW-30CFの特別仕様の新艇が楽しみだね。いまの30より幅が26cmほど広いんだけど、真珠養殖には持ってこいの作業スペースがあるから」息子さんとお2人、がっちりスクラムを組んで、幅広いご商売を展開しようとする舟戸モーターズさんです。



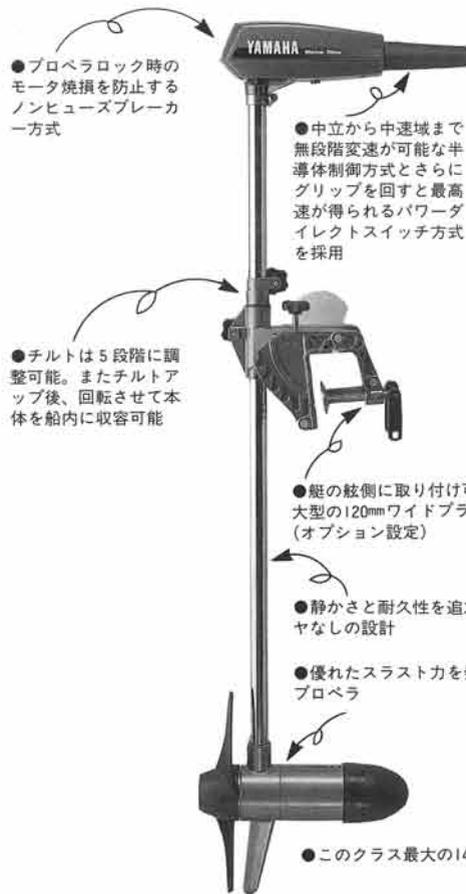
業務にレジャーにノ
幅広いお客さまに対応する「ヤマハマリナーモーター」
拡販のチャンスです

バスフィッシングにみられるレジャー市場の伸びや、業務市場における磯見漁などの確実な需要に支えられて、電動船外機市場は年々広がりを見せています。このような状況の中で、小型、軽量ながら優れた性能を発揮する「ヤマハマリナーモーター」は今後ますます人気を呼ぶに違いありません。

'89年は、一部仕様を変更したため、さらに使いやすくなりました。これを機に、より多くのお客さまに「ヤマハマリナーモーター」をおすすめください。
■ヤマハマリナーモーターの「販売マニュアル」を制作いたしましたので、ぜひご活用ください。お問合せは担当の営業マンまでどうぞ。

仕様諸元

電圧	12V
消費電流	38A
ステアリング	360°
取付方法	トランサムマウント
推力	14kgf
スピードコントロール	中立～中速域の無段階変速 最高速のパワーダイレクト方式
重量	7.5kg
プロペラ	
素材	樹脂
翼数	2
大きさ	φ300mm



●プロペラロック時のモーター焼損を防止するノンヒューズブレーカー方式

●中立から中速域まで無段階変速が可能な半導体制御方式とさらにグリップを回すと最高速が得られるパワーダイレクトスイッチ方式を採用

●チルトは5段階に調整可能。またチルトアップ後、回転させて本体を船内に収容可能

●艇の舷側に取り付け可能な丈夫で大型の120mmワイドブラケット(オプション設定)

●静かさや耐久性を追求した減速ギヤなしの設計

●優れたスラスト力を発揮する大型プロペラ

●このクラス最大の14kgf推力

	ターゲット	セールストーク
レジャー市場	<ul style="list-style-type: none"> ▶バスフィッシング ▶チップフィッシング ▶ボートレジャーフィッシング 	<ul style="list-style-type: none"> ・モーター音が静かですから、魚を驚かせることなくポイントを移動できます。 ・ワンハンドル操作ですから、天候や流れに素早く対応できます。 ・トローリングに最適な極低速走行が可能です。 ・ファッショナブルデザインが注目を集めます。
業務市場	<ul style="list-style-type: none"> ▶磯見漁 ▶コンブ漁 	<ul style="list-style-type: none"> ・ねり権作業の疲労がなくなり、漁の能率が上がります。 ・低速トローリングをよりスムーズにし、見突をより容易にしました。 ・ワンハンドル操作により片手で操作できます。 ・磯状況に応じて手軽にチルト調整ができます。 ・ステアリングハンドルの重さが調整できます。

ダイビング

6月16日～19日

初級者から上級者まで3つのコースでダイビングを満喫できます。水中写真コンテストも開催されます。
(ツアー料金：122,000～164,000円)

1日目	●参加者チェックイン ●ウェルカムパーティ
2日目	ゲストの方と終日ダイビング 夕食後、世界のマンタあれこれ ゲスト 益田一氏、西村周氏
3日目	ゲストの方と終日ダイビング 夕食後、マンタよもやま話 ゲスト 伊藤隆氏他
4日目	終日ダイビング 夕食後、フェアウェルパーティ
5日目	チェックアウト

A：マンタベシャリストコース(1日2ポートダイブ)●ひたすらマンタを追い続けるコース
B：マンタウォッチャーコース(1日2ポートダイブ)●マンタも狙うが他のポイントでもダイビング
C：イントロダイビングコース(1日ポートダイブ)●シュノーケリングからスキューバと初めての方向きのコース

フィッシング

船釣り▶6月20日～22日
トロリング▶6月22日～24日

●船釣り部門

1日目	●チェックイン ●ウェルカムパーティ
2日目	●8:00～17:00 終日釣り
3日目	●8:00～17:00 終日釣り ●表彰式
4日目	●チェックアウト

●トロリング部門

1日目	●チェックイン ●ウェルカムパーティ
2日目	●8:00～17:00 終日釣り
3日目	●8:00～17:00 終日釣り ●表彰式
4日目	●チェックアウト

道具や餌、ガイドなどの心配はいっさいなし。ヒラアジやイソマグロを狙う船釣り部門と、カジキを狙うトロリング部門があります。
(ツアー料金：115,000～155,000円)

マリナージェット

6月26～28日

メインイベントは「西表アドベンチャーツーリング」。もちろんレースも開催します。
(ツアー料金：120,000～139,000円)

1日目	●チェックイン ●ウェルカムパーティ	
2日目	●ビーチにてニューモデル試乗 ●ライトツーリング ●タイムトライアルレース	MJとマリナーブレイをミックスした、新しいMJでの遊び方を楽しみます
3日目	●西表アドベンチャーツーリング ●表彰式 ●フェアウェルパーティ	今まで誰もチャレンジしたことのない超ロングツーリング
4日目	●チェックアウト	



6月16日から28日までの13日間にわたって、八重山マリナーニバル'89 in はいむるぶし」が開催されます。ダイビング、マリナージェット、そしてフィッシング……。南の島でお客さまに、マリナーニバルを体験していただく絶好のチャンスとなりますので、ぜひご利用ください。



南の海でマリナーニバルを体験するチャンス
「八重山マリナーニバル'89 in はいむるぶし」

●マリジェットクラブの展開メリット



**顧客管理にも威力を発揮
マリジェットクラブ入会を
おすすめください**

ヤマハマリジェットクラブは、マリジェットの普及を目的に、メンバーに遊びの提供と安全指導を展開する全国組織です。販売店のみなさまにとっても、メンバーを集めることによって、さまざまなメリットが生まれます。この機会に、ぜひお客さまの組織化を図り、マリジェットの積極的なご商売を展開してください。

〈対メンバー〉

- ①メンバーの管理・組織化による顧客化・固定客化
- ②メンバーとのコミュニケーションの親密化によるショップファンの拡大
- ③クラブ活動への参加やイベント情報収集など、来店促進

〈対新規需要層〉

- ①メンバーのオビニオンリーダー化による新規見込み客の獲得
- ②マリジェット販売時のセールストークとして
- ③他社競合店との差別化による販促活動の効率化

〈さらにこんなメリットが〉

- ①他商品への接触機会増大によるパワーポイントへのステップアップ層の獲得
- ②ヤマハが主催するマリジェット普及活動（ビッグイベント等）への最優先参加
- ③メンバーの年会費2,000円のうち1,000円をクラブ運営資金として使用できる。

〈加盟店用ツール〉

- マリジェットクラブ加盟ステッカー
 - インフォメーション用ボード
 - 募集用特典リーフレット
 - メンバー申込書
 - その他、ビデオやステッカー、封筒からテントまで、各種用意しております（一部有償）
- ※マリジェットクラブに関するお問合せは担当の営業マンまでおたずねください。



●申込はがき



●マリジェットクラブマニュアル



●インフォメーションボード



●募集用特典リーフレット(A/4・3つ折り)



**各地で開催！MJR
MJの魅力をお伝えください**

マリジェットの魅力を、より多くの方に気軽に体験してもらおう。それがMJRです。各地でゲレンデ、インスタラクター、マリジェットが用意され、1日5時間のカリキュラムで、まったく初めての方でも単独走行ができるまでのMJ体験をしていただきます。販売店のみなさまにとっては、新規のお客さまにマリジェットの魅力を伝える絶好のチャンス。より多くのお客さまに、MJRをおすすめください。

- ツール…募集店頭チラシ／看板
- スケジュール…各地での開催日程、開催場所等は、担当の営業マンにおたずねください。



●MJR看板



●店頭募集チラシ



ヤマハセイルボードフェア開催！

初級者から上級者までの幅広い層で人気を呼んでいるヤマハセイルボード「AR-355」ワンデザイン。その「AR-355」のワンデザインレースや楽しいイベントを盛り込んだ「ヤマハセイルボードフェア」を別表の通り開催いたします。このイベントを通して、お

客さまに遊びの場を提供していただくとともに、「AR-355」のPR・拡販にお役立てください。

●ヤマハセイルボードフェア・スケジュール

開催日	場所	府県名
5/14	名鉄新舞子	愛知
5/14	津田町	香川
5/21	甲子園浜	兵庫
5/28	二色ノ浜	大阪
7/2	松山	愛媛
7/9	検見川海岸	千葉
7/23	ホテルレイクビワ	滋賀
7/30	近江舞子	滋賀
8/20	富士五湖	山梨
8/27	小豆島	香川

※天候などの都合により、日程・会場を変更する場合があります。あらかじめ担当の営業マンにご確認ください。



**'89年ービッグイベントがぞくぞく
話題作りに、マリンスポーツ普及に
お役立ててください！**

今年、注目度NO.1の外洋ヨットレース「オークランドー福岡・ヤマハカップヨットレース'89」が、4月22日、遂にスタートしました。このレースには、ヤマハの箱守康之が乗り込んで優勝を狙う「ヘルテエクスプレス」や女性だけのチームで参加する「aon」など話題豊富なヨットがズラリ出場。最終ゴールとなる福岡には、6月ごろ入港する予定ですが、果してどのチームが優勝するのかから楽しみです。

さて、この「オークランドー福岡・ヤマハカップヨットレース'89」を皮切りに、今年も目が離せないマリニイベントが続々と登場します。もちろん、ヤマハでは、協賛や協力企業として、さらに運営協力など、さまざまな形でこれらのイベントをバックアップしていきます。

販売店のみなさまも、こうしたマリニイベントの数々を、お店のお題作りに、さらには市場動向を知る手掛かりとして、充分にご活用ください。



89ヤマハが応援する主なマリニイベント



- △ディンギー&クルーザー
 - 5月5日 ● サムタイム湘南ヨットフェスティバル (神奈川県・逗子)
 - 5月18日 ● サムタイムヨットフェスティバル琵琶湖 (滋賀県・琵琶湖)
 - 8月10日 ● 1989年470級世界選手権大会 (三重県・津)
 - 9月14日 ● 鳥羽マッテレース'89 (三重県・鳥羽)
 - 10月7日 ● 第12回全日本ミニトント選手権大会 (神奈川県・江の島)
 - 11月予定 ● ニッポンカップ国際ヨットマッチレース (神奈川県・葉山)
 - 12月 ● 東芝インターナショナルヨットマッチレース (神奈川県・佐島)
- △ポーターフィッシング
 - 7月20日 ● '89勝浦ビルフィッシングトーナメント (和歌山県・勝浦)
 - 8月18日 ● 第11回国際かじき釣り大会 (静岡県・下田)
- △その他のマリニイベント
 - 4月28日 ● サムタイム・ワールドカップ'89 (静岡県・御前崎)
 - 7月23日 ● '89海の旬間マリニフェスティバル (神奈川県・横浜)
 - 8月26日 ● オリーブ王国ヤマハカップ・ボードセーリング大会 (香川県・小豆島)



**話題豊富で
これからの楽しみ
ご注目ください！**

1 Y23II・マッテレースで レディスチームが大活躍！

たった一人で太平洋往復横断を成し遂げたヤマハブレイングアドバイザー・今給黎教子さんをスキッパーとする女性だけのヨットレーシングチームが、各地で行われているY23II・マッテレースを転戦中、各地のセイラーやマスコミの間で話題を集めています。これに刺激されて、これから女性セイラーが増加していくことが期待されます。

2 平成2年度福岡国体・成年女子 の部にシーホッパー級登場！

昨年京都国体に初登場して話題を独占したシーホッパーですが、来年の福岡国体では女子の部にも採用されることが決定。使用されるシーホッパーは、オプションのマストとセイルによって通常のものよりセイルエリアが小さくなり、女性にも楽に、安全にセーリングができるリグ(Y-14II SR)です。

3 琵琶湖で女性だけの ディンギーイベントが開催

8月5日・6日の両日に開催される「オークランドーウイメンセイラーズサミット'89」は、レディスセイラーのためのイベントです。シーホッパーのレースと、オープンクラスのレースが行われるほか、女性に対してならはの楽しみイベントも企画。より多くのレディスセイラーに参加をおすすめして、遊びの機会を提供していただきます。



これを機に、シーホッパーは女性に対してもい以上に広まっていくこととなります。



ディンギーを 面白くする YSAが会員を募集中

ディンギージャンボリーやレースなど、全国各地のフリートをベースにディンギーを楽しむYSA(ヤマハセーリング協会)が、1989年度の会員を募集中です。ディンギーを購入されたお客さまに、また更新手続きがお済みでないお客さまに入会をお勧めください。

Tシャツプレゼント実施中！

ただいま、YSAにご入会された方にもれなくオリジナルTシャツをプレゼント中。ぜひご活用して、ディンギーの拡販、ユーザーの組織化にお役立てください。



●YSAメンバーズカード

新商品

ヤマハ製だから艇体色にもピッタリ

FRP専用 スプレーペイント

速乾性の吹付塗料で、ヤマハボート&ヨットのFRP部分の修正に最適。ひと吹きで美しい仕上がりが得られます。

みなさまの業務用としてはもちろん、ヨット、ボートファンへの販売用としてお取り置きください。

●メーカー希望小売価格/1,500円(300ml)
(消費税は含まれておりません)



●カラー見本(全22色)

ホワイト No.90790-78012	スノーホワイト No.90790-78013	パールホワイト No.90790-78014	ライトアイボリー No.90790-78015	ニューカナリーイエロー No.90790-78016	ダークアイエロー No.90790-78017
アルバイエロー No.90790-78018	トラパーニオレンジ No.90790-78019	レッド No.90790-78020	ハレンシアレッド No.90790-78021	マイルドブルー No.90790-78022	ブルー No.90790-78023
ブルーII No.90790-78024	クリスタルブルーダーク No.90790-78025	ネイビーブルー No.90790-78026	ミッドナイトブルーホワイト No.90790-78027	ダークブルーホワイト No.90790-78028	ミッドナイトブルー No.90790-78029
ライトグレー No.90790-78030	ダークオリブブルー No.90790-78032	チョコレートグレー No.90790-78032	ブラック No.90790-78033		

ツール

マリンアクセサリ各種カタログ・チラシ
ご活用ください!

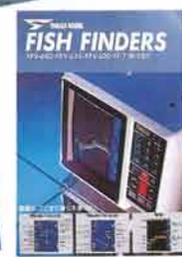
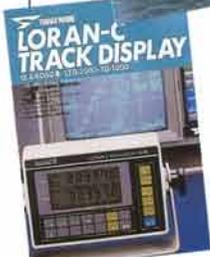
本格的なマリンシーズンに備えて、ヤマハ・マリン用品のカタ

●オーナーズ・カタログ「Be Marine」 ログ、チラシをご用意しております。ぜひご活用ください。



●ヤマハオーダー
プリントシステム

●ダイビング三点セット



●ロラン・トラック・ディスプレイ

●ヤマハ漁探

●スプレー・ペイント

●海水淡水化装置

■詳しくは担当の営業マンまでお問合せください。

真水を作る逆浸透法とは……

図-1 浸透

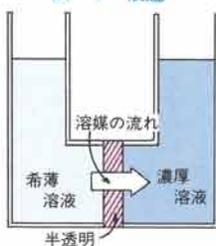


図1-真水と食塩水との二種類の水溶液が半透膜を境に接していると、半透膜には水は通しても食塩は通しにくいという性質があるため、水は右のほうに移動して食塩水を薄め、同じ濃度の液になろうとします。

図-2 平衡

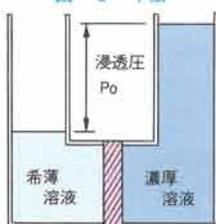


図2-もし食塩水が密封されていれば、水が食塩水側に浸透するにしたがってだんだん食塩水側の圧力が高くなり、それ以上水が浸透できなくなる限界がきます。この時の食塩水と真水との圧力の差を浸透圧と呼びます。

図-3 逆浸透

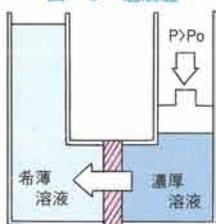


図3-この浸透現象の逆のプロセスで、食塩水側に浸透圧以上の圧力をかけると、食塩水の中の水が真水側に押し出されます。これで逆浸透法によって真水の製造ができるのです。

- 「主な特長」
- これまでの装置に比べ消費電力が少なくて済み、小型プレジャーボート搭載に適しています。
- 海水ピストンポンプを往復させる方法として、信頼性の高い、油圧ユニットを使用しています。

海水淡水化装置

No.90790-38011

- 清水生産量・12ℓ/h(海水温度25℃の場合)
- 本体サイズ・L560×H280×W280mm
- 本体重量・約25kg
- 価格・750,000円
(消費税は含まれておりません)



話題の

「海水淡水化装置」

海水があつという間に飲料水に!

オリジナル商品

外部から取り入れた海水などを「逆浸透膜式造水システム」を利用して淡水に変身させる装置です。1時間に約12ℓの飲料水を作り、しかも軽量でコンパクト。ボートやクルーザーなどドクルーディングファンやフィッシングファンのお客さまにおすすめください。



東京で行われたヤマハマリンウェアの展示会。このようにコーナーを設けてディスプレイすれば、商品の魅力を最大限に伝えることができます

DISPLAY ADVICE

for MARINE SHOP

効果的なディスプレイで お店のムードをぐっと高めよう！

お店のイメージを高める上で、いまやマリンウェアは欠かせないアイテムのひとつ。マリンの持つハイグレードな雰囲気、それとも爽やかなイメージ、それぞれ演出は違っても、マリンウェアを効果的にディスプレイすることによって、より多くのお客さまにマリンの魅力伝えることができます。今回から始めるこのコーナーは、より効果的なマリンウェアのディスプレイを考えるページ。第一回はキャラクター商品のディスプレイを特集しました。

キャラクター商品の導入で イメージアップと差別化を図る

統一されたカラーやデザイン性を持つキャラクター商品は、配色などの点からみても、初めてでも比較的ディスプレイのしやすい商

品です。その意味では、今回発売された、「ニッポンチャレンジャー・アメリカスカップ1991」コレクションは、お店のイメージを高めるうえで、うってつけのコレクションといえます。このほど東京で行われたヤマハマリンウェア展示会をみても、多くのマリンウェアの中であって「ニッポンチャレンジャー・アメリカスカップ1991」コレクションのコーナーは、多くの人の目を惹きつけていました。キャラクター商品のディスプレイはこのようにコーナーを設けて展開することが基本中の基本。逆に単体で仕入れて他の商品と混じり合ってしまうのは商品の魅力が薄れてしまいます。お店の広さにも制限があるかもしれませんが、スペースを有効に活用して、一人でも多くのお客さまに商品の魅力を伝えたいものです。



ネットを使っでの展示例

TREND *catch!*

キャラクター商品はコーナー展開が基本



マリンスポーツとともに、いま若者たちの間で盛り上がりを見せているのがモーターサイクル。なかでもモーターサイクルの市場では、世界グランプリなどで活躍するレーシングチームや各種クラブのキャラクター商品が人気を呼んでいます。そんな商品を扱っているショップを覗いてみると、ディスプレイに工夫を凝らしてキャラクター商品の魅力を効果的に伝えるとともに、ファッションに敏感なユーザーや個性を大切にしているユーザーの来店率を高めていることがわかります。

APPAREL INFORMATION

話題の「ニッポンチャレンジ・アメリカズカップ1991・コレクション」いよいよ発売開始!

1991年のアメリカズカップにわが国を代表して初挑戦する「ニッポンチャレンジ・アメリカズカップ1991」=NCAACも大会を2年後に控え、ますますその活動に熱を帯びてきました。ヤマハではこうしたNCAACクルーチームにレーシングコスチュームを提供する一方で、NCAACを応援する多くのアメリカズカップ・ファンの期待に応えて、「ニッポンチャレンジ・アメリカズカップ1991・コレクション」を発売いたします。みなさまのお店でも、ぜひNCAACのコーナーを設置して、アメリカズカップ・ファンの期待にお応えください!

〈ニッポンチャレンジ・アメリカズ1991・コレクション〉拡販についての訴求ポイント

- 世界のマリンシーンにおいて、「アメリカズカップ」はステイタスシンボルといえます。
- ウェアを着ることによって「ニッポンチャレンジ」を支援する意義があります。
- 期間限定販売のため、希少価値があります。

〈取扱店のみなさまへのバックアップ〉

- 5月から9月にかけてマリン専門誌、ファッション誌においてPR展開をいたします。
- アメリカズカップのステイタスをイメージしたポスターをご用意します。
- 「ニッポンチャレンジ・アメリカズカップ1991・コレクション」専用のカタログをご用意します。



レーシングジャケット(¥31,000)、トラウザーズ(¥28,000)、ポロシャツ(¥8,500)、セーリンググローブ(¥6,500)

トレーナー(¥9,800)、ポロシャツ、デッキショートパンツ(¥8,800)、サンバイザー(¥2,900)、バッグ(¥3,500)

- 写真の商品のほか、デッキロングパンツ、スプレージャケット、Tシャツ、ウインドブレイカー(2タイプ)、キャップ(2タイプ)、セーリングバックの全16アイテムがございます。
- ヤマハマリンウェアに関するお問い合わせは、担当営業マンまでお尋ねください。

NIPPON CHALLENGE AMERICA'S CUP 1991

コレクション

ベーシックなレーシングウェアのデザインはそのままに、白と赤の大胆なカラーリング、NCAACのシンボルマークとヤマハマリンウェアのロゴマークの組み合わせが、強烈な個性を発揮します。



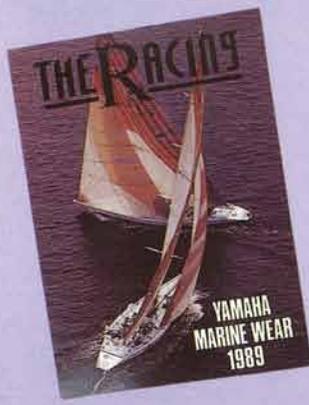
等身大のハンガーでコーディネートを提案

テーブルなどを使って立体的な演出



シャツのたたみ方を変えるだけで雰囲気が変わります

オーナー用カタログ「THE RACING」—— ご活用ください



ヤマハマリンウェア・レーシングラインの新しいカタログを制作いたしました。クルーザー、ディンギー、ボートのそれぞれの遊びに対して、マリンウェアのコーディネート提案した新しいタイプのカタログです。

掲載アイテム

- クルーザー(レース)
レーシングジャケットMY116(¥29,000)/レーシングジャージMY1420(¥12,800)
/レーシングパンツMY1161(¥25,000)/マリンブーツMA6409(¥9,800)
- ヨット(クルージング)
レーシングジャケットMY1118(¥39,000)/レーシングジャージMY1419(¥9,800)
/デッキパンツロングMY1354(¥12,000)/デッキシューズMA6411(¥13,800)
- ディンギー
レーシングジャケットMY1177(¥22,000)/レーシングパンツMY1162(¥21,000)
/フーティングベストMY1056(¥11,800)/ウインドブレイカーMY1112(¥14,000)
- ボート — レーシングジャケットMY1119(¥31,000)/レーシングジャージMY1422(¥11,000)/トランクスMY1272(¥4,800)

※表示の価格には消費税は含まれておりません



撮影地：福岡県百道（よかトピア会場沖）

水面下の翼

アメリカズ・カップで一躍脚光を浴びたウイングキールは、キール下端に設けられたウイングによって、キール後方で生ずる渦の発生を防止し、その抵抗を減少させるものです。ウイングキールの効果として、これ以外にも、キール重心を下げることや、ヒール時の見かけのアスペクト比を上げるなどがありますが、その反面、キールの表面積が増えるため粘性抵抗を増加させてしまうというデメリットもあります。ということで、一般には、ウイングキールは、アメリカズ・カップ艇のようなアスペクト比の低い、すなわち浅吃水のキールには有効ですが、通常の吃水に制限のないキールに於いてはその効果は認められてはいませんでした。

今回のウイングキールのタンクテストに先立ち、ヤマハではエリプティカルキールのタンクテストを行いました。エリプティカルキ

ールは理論上、その形状から翼端に於ける渦の発生がないというのですが、テストを行ってみると通常のキールに比べればかなり少なくなっているものの、それでも翼端に於ける渦の発生があることが確認されました。そこでもう一度ウイングキールを見直すことにしました。吃水制限のないキールでは効果がないといわれていたウイングキールですが、キール翼端に渦が発生する以上この渦の発生を防止し、粘性抵抗も最小に抑えることのできるウイング形状があるはずだ、ということで開発に着手しました。タンクテストによりその性能を確認しながら、翼端での巻き込みの多いところはウイングの幅も大きく、少ないところは狭くするなどの工夫を重ね、ウイングの効果を100%保ちながら、粘性抵抗を最小に抑えることに成功したのです。



FOR GOOD MARINE LIFE!

安全がマリンスポーツの基本です。

■天気予報を確認して、無理のない航行を。

■法規やマナーを守りましょう。

■立入禁止水域や船舶航行の頻繁な水域は避けましょう。

■点検・整備を忘れずに。

■乗船前に免許と法定備品の確認を。

海はスポーツ新大陸

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社