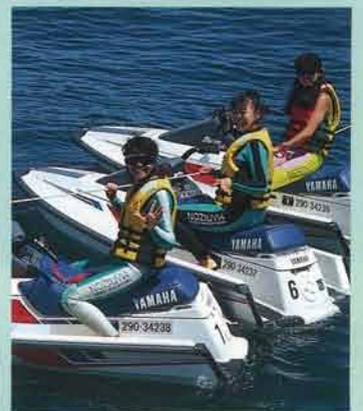


# ヤマハ マリン ニュース

YAMAHA MARINE NEWS no.68 '89-10

## 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

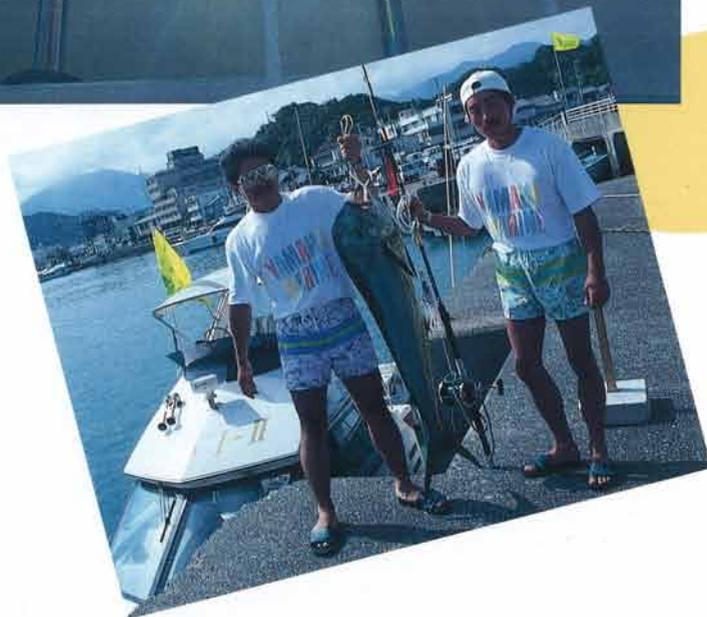


# サカナと遊ぶ!?

## スポーツフイッシングが人気

十人十色とはまさしく釣り人のためにあるような言葉で、仕掛けやポイントなどの話題となれば、さまざまな主義主張がくりひろげられます。ボートフイッシングでいまブームともいえそうなほどの注目を集めているのが、スポーツフイッシングの世界です。

その特長をひとことといえば、釣り上げた魚の数や大きさ競うのではなく、釣り上げるまでのプロセスを重視し、楽しむという遊び心にあります。



スポーツフイッシングの愛好者たちの組織が、I.G.F.A (国際ゲームフイッシング協会) で、その下部組織ともいえるのが、J.G.F.A (ジャパンゲームフイッシング協会) です。

I.G.F.A に公認された世界記録には28個のタイトルに日本人の名が記されています。6kgクラスラインで釣り上げた49kgのイソマグロ、24kgクラスラインでの38.5kgのビンナガなどが好記録の代表例といえるでしょう。



I.G.F.A.のルールは、釣り糸をはじめ、竿、リールなどについての規程はもとより、魚を引き寄せる際に、釣り人以外の者が糸や竿に触れたら釣魚記録を公認しないということまでこと細かく厳格に決められています。

スポーツフィッシングは、あくまでも、魚と人とのフェアな闘いであるという精神がくみとれます。それでも、魚の習性、生息地、水温、潮流などのさまざまな情報を分析しながら、その狙い定めた魚種になると、やはり、十八十色、経験と時にはカンがものをいうようです。



スポーツフィッシングのなかでも権威ある大会とされているのが30年以上の歴史をもつハワイ国際カジキ釣り大会です。日本国内では今年11回目を迎えた。下田国際カジキ釣り大会や南紀勝浦をベースにした勝浦ビルフィッシングトーナメントなどが開催され、回を追って参加隻数が増えています。

湖や池などの淡水に棲むバスを対象にしたバスフィッシング、またカジキやマクロ、カツオやシラといった回遊魚を狙うトロリングなど、釣りをゲームとしてとらえ、楽しむスポーツフィッシングは今後もますます人気を集めそうです。

みなさまが企画・運営するイベントにも、こんなスポーツフィッシングのルールをちよっとり入れて、お客さまの遊び心をさらに喚起してみたいかがてしょう。

広く、明るく、大きな店舗。余裕をもった商品の配置と2階までふきぬけの高い天井がお客さまをリラックスさせます



海岸線を走る国道沿いの敷地に店舗、屋外展示場、駐車場をそなえています



さわやかな明るいイメージの受け付けカウンター。ショールーム同様に広々しています



白とブルーを基調とした明るい店内。2階はボートライセンススクールの教室です

## 明るく、広く、楽しい マリンショップが誕生

株岡山マリン・ポートセンター児島支店

〒711 岡山県倉敷市児島田の口27 ☎0864-77-6161

武田泰栄社長

「お店作りで大事なことは、(屋外) 展示場とショールームのスペースをいかに大きくして、お客さまに立ち寄っていただくことができるかだと思います」

この6月3日に、全600坪の敷地に支店をオープンされた(株)岡山マリン・ポートセンターの武田泰栄社長は、言います。

なるほど、おっしゃるとおり、屋外展示場(駐車場を含む)は広々として、毎日がポートショーのように自由にお客さまが立ち寄ってポートを見ることができます。また、ショールームは、2階までのふきぬけで、自然光を存分に取り入れることができる大きな窓、白とブルーを基調とした明るい配色と、明るく、広く、楽しいイメージのマリンショップが新規のお客さまを獲得するのに大きな役割を果たしています。

岡山マリン・ポートセンター

ヤマハ東北(株)仙台店

木更津セントラルポート(株)

岡山市内の本社(写真・上)と児島支店(写真・下)。武田社長の店舗づくりの思想、広く、大きく、明るく…  
…が今も昔も一環していることがわかります



# 支店オープン、マリナー建設と 先手、先手でシェア拡大

岡山県岡山市●株岡山マリン・ポートセンター／武田泰栄社長

岡山県下唯一の特約店である株岡山マリン・ポートセンターさんでは、今年6月3日、倉敷市内に支店(児島支店)をオープンされました。また、来年完成を目処に現在急ピッチでマリナー(宮浦マリナー)建設がすすめられています。

昭和45年に農機具の販売を主体としたご商売を始められ、以後、昭和49年に特約店となり昭和53年に株岡山マリン・ポートセンターという現在の名称でご商売のスタートを切つ

ています。創業以来およそ20年目にして、支店のオープン、マリナーの設立と、ますますご商売の拡大にお忙しい武田泰栄社長をたずねました。

## 海洋レジャー構想に先手。 6月3日、児島支店がオープン

この6月3日、本社(岡山市内)から車でおよそ40分の所、海沿いの街、倉敷市児島田の口に株岡山マリン・ポートセンター児島支

連絡に社長以上  
常に社長の車  
中にもスタッフの  
移動によるステ  
で移動する営業  
が無線が



店がオープンしました。

この支店をオープンさせるにあたり、武田社長は次のように考えました。

「お店づくりの第一条件は、本社を作った時とかわりません。展示場とショールームをなるべく大きくして、常に多種多様な商品をお客さまに見せること。入りやすさを心がけることです」

武田社長が言うとおり、この児島支店は広々とした全600坪の敷地に、駐車スペースと屋外展示場と店舗(サービスマン)があります(カラーページで御紹介)。店舗は白とブルーの色調を基本に、2階までのふきぬけの天井と大きなガラス窓による明るい店内を実現しています。明るく、楽しいマリンショップのイメージが伝わってきます。おまけに、海までは約300mの距離、店の前を走る道路は海に続く道なので注目度も十分、条件はそろっています。

「岡山県のリゾート計画があるんですよ、実は。いずれ、近い将来この地は海洋レジャーの中心となるんです。他社が進出しないうちにまず私も支店を出したんです。もちろん、本社の商圏とはぶつかりませんし、逆に

宮浦マリーナ建設予定地にて。地元の人にも愛されるようにと、マリーナの名前は地名に基づいています



児島地区からわざわざ本社までおいでいただいていたお客さまも多くて、喜ばれています」  
**マリーナ設立は、買っていただいたお客さまへのサービスのひとつ**

支店オープンと共に現在、武田社長はマリーナ建設をすすめています。陸上5000坪海上6000坪の面積を使って、今年10月には仮オープン、来年に正式オープンとなる予定だそうです。敷地内にはクラブハウス、工場、テニスコート、プールなどを用意して、今まで、この地区にはなかった洗練されたマリーナ建設をすすめています。

「アメリカやオーストラリアなど、いろいろなマリーナを見に行きました。この地区は、どちらかと言えば、船だまり的な、あまりキレイなマリーナはありませんでした。ところが、最近では、今までのようにフィッシングボート、釣り船ばかりでなく、パワーボートでも売れてきています。今までのようなマリーナではなく、整備された、洗練されたマリーナ

が必要とされはじめているのです」と、お客さまが、今まで以上の、たとえば船に乗らずとも家族でマリーナに来て遊べる……と言った付加価値、付帯要素を望んでいると武田社長は分析しています。

「保管で儲けようとは考えていません。あくまで販売をより有利にするための策のひとつです。買っていただいたお客さまへのサービスのひとつとも言えます」

**“まかせる人間”をいかに育てるか？**

武田社長以下、営業スタッフの車には全て無線がついています。取材中、武田社長の車に同乗させていただいた時に気づきました。

「こうしておけば、常に連絡がとれる。ポケベルでは、電話を探すのに苦労しますから。お客さまがお店に急にやってきて、担当営業マンがどうしても必要な時など、重宝してますよ」

現在、支店は武田秀昭店長にまかせて、マリーナ建設に力を入れる武田社長ですが、見

島支店については支店づくりのまず一歩で、まだまだこれから計画があるそうです。

「今、自分は会社を大きくすることに専念しています。将来を見据えた上で、先手先手手を打っておく。5年先を読まなくてはいけない時代でしょう。今、自分に課せられているのは、いかに“まかせる人間”を育てるか”だと思えます。信頼できる拠点長を育てることが最大の課題です。店は、場所さえあれば、いくつでも出せるでしょうけど、それをひとつひとつ私が見なくてはならないのでは身体がいくつあっても足りませんからね。人を育てることが大仕事です」

現在、武田社長は54歳。実にエネルギーに業務を拡大し、「加速度的な忙しさ」をこなしています。息子さんである児島支店の武田秀昭支店長も、こっそりと話してくれました。「若いもんが負けてはいられませんね」

**メーカーは商品の質を、ショップは人の質を！  
きめ細かなサービス体制で、お客さまに満足感を**

千葉県木更津市●セントラルボート株式会社／元吉松博社長

**置き場の確保が  
売り上げ増に結びつく**

セントラルボート株式会社のご商売には大きな特長があります。それは業務が、ボート事業部とスポーツ建設事業部の2つに大きく分かれています。

ボート事業部は言うまでもなくボート、ヨット等の販売・修理を中心としたマリンレジャー

多角的にマリン（スポーツ）レジャーのご商売をすすめる元吉社長は日大テニス部の監督でもあります



スペースにまだまだ余裕のある木更津ポートヤード。お客さまが船を購入する際の大きな選択基準になります



ヤーのご商売。スポーツ建設事業部はスポーツ、レジャー施設（プールやヨットハーバー等）の企画や建設です。  
つまり遊びの道具（ボート）、遊び方（ユースターイベント）、遊びの場（ハーバー、テニス

浦安マリーナ  
指定整備工場  
セントラルボート株式会社  
浦安マリーナ店  
TEL(0473) 55-3981



浦安マリーナにて。右端が大忙しの浦安マリーナ店をきりもりする岡本店長



コート）と、マリンレジャーに関するノウハウをトータルに持っているのです。  
さて、今回は、ボート事業部のお話しを中心におうかがいしましたが、ここで大きな特長として挙げられるのは、艇の置場を確保していらっしゃることでしよう。木更津ボートヤード、潮見マリーナ、木更津ヨットと3カ所あります。この受け皿については、保管することで儲けるのではなく、あくまでも買っていたいただいたお客さまへのサービス、と大島部長は言いました。  
木更津ボートヤードに連れて行っていただきましたが、置き場はまだ4%ほどが空いています。また潮見マリーナは水上係留のみですが、現在136艇もの艇が妨われています。料金はおよそ年間10万円です。ボート、ヨットを販売するにあたり、この置場を確保していることは、非常に有利に働いています。  
この置場の確保についてですが、簡単に言ってしまうと、今を読んだ確保です。将来的にこれだけ船が増えるから、これだけは確



潮見マリーナは水上係留のみですが、年間およそ10万円と格安です

**お客さまの満足度を高めるのは、まず技術力！**

セントラルボートさんの伸びをささえる大きな力のひとつに技術力があります。「ウチの特長はまず何よりも、お客さまが技術を評価してくださっていることです」と、元吉社長も大島部長も言います。キチンとした技術

保しておこう、という先をならんだ政策の勝利だと言えそうです。お客さま側からすれば置場が確保してあるかどうか、というのは、少々の値引きなどには比べようもなく魅力的に映るようです。



忙しい元吉社長のかわりに主に話しをうかがった大島部長のもとにも次から次へと電話がひっきりなし。「スタッフの質」が第一だと話してくれました

力をもってサービスすることは基本中の基本です。公営の浦安マリナーナ内唯一の指定整備工場に選ばれたという事実。そしてそこで世界中の船を幅広く見て、実際に整備しヤマハ艇以外のオーナーからも信頼を得ている事実。日々お客さまとおつき合いの中で、無言のうちには技術力が信頼を得ているのです。

**面倒見が良い！と言われる  
女性スタッフの力も見逃せない**

セントラルボートさんでももちろん、ポライセンス・スクールを積極的にすすめています。受講するお客さまから、免卒者から

の評判がちよっとユニークです。というのも「免許をセントラルで取った」ではなく「取らせてもらったようなものだ」というものだけです。

大島部長が言います。「特に免許関係では女性スタッフの力が大きいんです。電話や店頭での対応の時、たいがい人は、はじめての世界（マリン）に顔を出して、それも「免許ですから、どことなく落ち着かないし、不安なものです。そうしたお客さまへ、まあひと一言で言えば、面倒見がイイ、キメ細かいんですね。ですから、免卒者の多くが、取らせてもらったようなものです」とおっしゃいます

し、他のお友達を紹介してくれます。あそこなら心配ないよ、という感じなのではないですか」

セントラルボートさんのご商売の特長の一部しかお伝えできませんでしたが、結局のところ、スタッフのサービス心が旺盛であるのひとことに集約されるようです。大島部長が最初におっしゃった、「メーカーは物の質、ウチは人の質」のひとつが印象に残りました。

## 6月に改装オープンした新店舗で 時代の“追い風”をつかまえる！

宮城県仙台市・ヤマハ東北株仙台店／澤田直樹店長

**新しく変身したSENDAIで  
マリンブームの受け皿づくりを**

今年4月に政令指定都市になった仙台は、名実ともに東北を代表する都市に変身しました。しかも市制百周年と重なった今年には、花と緑の博覧会「89グリーンフェアせんたい」を7月29日から10月16日まで開催し、地元では市民あげての盛り上がりを見せています。

今回うかがったヤマハ仙台店は、JR仙台駅から東へ7kmほど、市街地と仙台港との中間に位置し、仙台でのマリンスポーツの中心である塩釜や七ヶ浜へはクルマで30分足らずで行ける、近郊型マリンショップです。

この仙台店は、今年6月24日に改装オープンしたばかりの新店舗。店舗面積230㎡という恵まれた広さに、ショールームとオフィ

スが機能的にレイアウトされ、2階にはオートバイを含めたヤマハ東北本店が入っています。

車道に面した入口の両脇には、FR-25、FR-23、タックル23がそれぞれ一隻ずつ、そしてマリンジェットが3台、屋外展示されひときわ目を引きます。

「もともと18年前から、ここで店舗を構えていたんですが、その当時は、建物の半分が事務所、残り半分がマリン用品のスペースで、店内はかなり暗かったんです。

改装に際しては、まず明るさを強調すること。そのために道路側はすべて大型ガラスをはめ込みました。外から店内が見えるので、お客さまも入りやすくなったと思いますよ」

昨年11月に仙台店へ赴任してきた澤田直樹店長は、新店舗の出来映えに自信たっぷり。

地元新聞社が2回取材に訪れたほどの、しゃれた店づくりなのです。

ショールームへ入ると、まず正面に展示されている2台のマリンジェットが目飛び込みます。その背後がブティック風にディスプレイされた、おしゃれなウエアコーナー。右手がAV機器をそなえた商談スペースと、魚探や釣り具などのマリン用品。左手が接客スペースとオフィス。ゆとりある広さを生かした、商品の見やすさを主眼にした配置です。

これからの店舗対策は、商品の数の多さもさることながら、お客さまの立場になって、何をどこに、どういう形でディスプレイするか、これが大切になります。そういう意味でこの仙台店は絶好のモデルショップになるのではないのでしょうか。



グレーとホワイトを基調にした1階のショールーム。床面積230㎡という広さが自慢です

### 独自の催し物を次々に開いて 新店舗を徹底的に浸透させる

「壁や床などの内装は、淡いグレーか白で統一しました。というのには、マリン関係の用品は製品そのものがカラフルなので、その色合いを引き出すには、まわりは落ち着いた色の

ショールームに入ると、まず目につくのがマリッジット。広さを生かした展示方法です



ポート、マリッジットを入口の両脇に展示し、誘店へのアイキャッチャーにしています



ほうがいいんです。けど、今回の取材、モノクロ写真でしょ、カラーで見せたいなあ」  
内装の責任者として現場で陣頭指揮に立った小山幹司さんは、仕事のかたわら、新店舗の改装に心を砕きました。  
さて、仙台店の強味は、新店舗の誕生もさることながら、独自の催し物を積極的に展開



陳列棚、照明方法などブティック風にアレンジしたウェアコーナー。おしゃれな配置です



AV機器をそなえた商談スペース。屋外展示艇をガラス越しに見ながらの商談が行えます

していること。今年の場合、2月から6月まで毎週末のようにフェアを開催。MY53クルーズ試乗会、フレッシュマリナーフェア、ファミリーボートフェア、輸入艇フェア、オープン記念展示会など、タイムリーな商品を中心に次々と好企画を打ち出しました。  
フェアの準備・開催と店舗改装が重なる

いうハードスケジュールの中で、一回のフェアに200名ものお客さまを集めたのは、スタッフのみなさんの意欲のたまもの。

「松島や金華山という漁場をひかえた仙台では、フィッシングボートの需要が圧倒的に多いですね。いままでは20フィート前後の艇が主力だったんですが、今年に入ってからFR125、FR127という、ひとつ上のクラスが人気を集めています」

釣り人口の多さを背景に、仙台店がオリジナルで販売し、人気を集めたのがタックル23。服部バージョンです。タックル23のスタンダードモデルをベースにして、釣り名人・服部善郎氏の意見を参考に、デッキウォッシュを兼ねたビルジポンプ、トランサムへのラダーステップ、大型燃料タンクなどの特別装備を盛り込んで、2月に限定販売したところ、予想を上回る人気ぶりでした。使う側になって考えた、きめの細かい配慮がお客さまの心をとらえたようです。

**アンテナショップを市街地に作り、お客さまに広く呼びかける**

また、新店舗という「武器」に甘えることなく、次の展開として、市街地にマリンのアンテナショップを作る計画があります。

「仙台店の場所は、卸し団地の一郭という特殊な立地条件にあります。そこで、人の集まる市街地にアンテナショップを作って、お客さまとのコミュニケーションをふやし、その受け入れとして仙台店をいま以上に活用しようと考えているんです。街と海の行き帰りに立ち寄れるマリンショップ、そんな位置づけで仙台店をさらに盛り上げていきたいですね」

仙台にも浸透しつつあるマリンプームを的確にとらえ、積極的な販促活動を試みる仙台店、リフレッシュした新店舗に時代の「追い風」を受けて、スタッフのみなさんの表情も明るく、にこやかでした。

**ヤマハファミリーボートセール**

日時: 5月20日(土)・21日(日)  
会場: ヤマハボート仙台店

フェア開催のダイレクトメール

展示船:  
中型ファミリーフィッシングボート FR-294TB%、FR-294TDX%、FR-23%  
オープンタイプ中型フィッシングボート/タックル23T・U・23BFDX  
小型ボート・手こぎボート/つりっこ太郎11・10・8ファイター  
マリッジユット/650T、650M・ティンキー/Y-133C・ドライフ船/YDX-2TB

FR-25HYB%の春、お買得No.1!

じっくり考えていた方/  
もっと良い船をと考えていた方/  
フィッシングをやりはじめる方/  
服部バージョン  
予約発表会

お問合せ  
ヤマハボート仙台店  
仙台市宮城野区日の出町3-8-36 ☎022-235-1031

2月17日(土)18日(日)19日(月)  
18:30~16:30  
場所 ヤマハボート仙台店ショールーム

多彩なスペシャルオプションを搭載して、特別価格(会場及びヤマハマリンストア・特約店で発表)のおすすめ品です。尚、会場には各種用品、パーツを展示即売しております。  
お問い合わせの上に来場ください。

ヤマハボート仙台店 仙台市宮城野区日の出町3-8-36 ☎022-235-1031



スタッフのみなさん。左から、小山幹司さん、加藤奈美さん、八重櫻民本さん、松浦民枝さん。あとの8名のみなさんは営業で外出中

営業的なものの見方ができる。これは大切なことですね



四日市から名古屋へ抜ける国道23号線沿いに建つ株第一自動車ポートセンター

近鉄・四日市（三重県）の駅から、コンビニが建ち並ぶ国道23号線（通称・名四国道）沿いを進むと、三重県内のヤマハ総代理店として躍進する株第一自動車ポートセンターの本店が建っています。シーズン真っ盛りのこの時期、多忙な日々を送る田端精さん（39歳）。12年のキャリアを誇るベテランサービスマンとして、新艇の機装、修理に腕をふるっていました。

サービスマンとしての仕事

「エンジンや部品を艇体に取り付ける機装作業から、エンジンの修理、艇体の補修、船検の受検手続きまで、サービスに関するすべての仕事をやっています。また、お客さまからボートの具合が悪いという連絡が入れば、す

修理の連絡が入れば、すぐに現場へ直行します。取材当日も大忙しでした



田端さんは、コツコツと仕事人タイプ。取材当日は、破損FRP修理に大忙し



ぐにでも飛んで行きます。春から夏にかけてはプレジャー艇、秋から翌年の春にかけては業務艇、そんなスケジュールです」

最近、気が付いたことは

「基本的な知識を忘れてしまっているお客さまが多いですね。たとえば、バッテリーのプラスとマイナスを逆に取り付けたりするなど。納艇日にお客さまと、2時間いっしょに乗って、いろいろ取り扱い方の説明をしているんですが、ふだんあまり使わない箇所は忘れてしまいうんじゃないでしょうか」

取材当日も四日市港の一部に係留しているボートの修理へ。マリントイレの給水がでさないと連絡を受けて調べに行ったら、給水の元栓を開けたままの状態です。と、わがと判明。わずか数分の修理で、

たが、念のため、エンジンもチェックして、キャブレターの微調整をするなど、なかなか細かい気の使いようです。

サービスの仕事のおもしろさとは

「特に考えたことないですね。まあ、モノを仕上げるよろこびはあります。20歳の頃までモトクロス(オートバイ)のレースに出ているんですが、ああじゃない、こうじゃないと言いつつ、エンジンはいじりながら乗っていました。ですから、趣味が高じて、この仕事についていたようなものです」

お客さまの信頼を得るためには

「機装に関していえば、使い勝手のいい取り付け方を心がけています。まず最初にお客さまと何をどこに取り付けるか相談しますが、実際、取り付けるときに、それがどうしても

不都合であるならば、最終的にこちらの判断に任せていただいております。大切なことは、お客さまに楽しく、そして使いやすく乗っていただくことですね」

第一自動車さんは、30年のキャリアを誇る三重県屈指のマリンショップ。四日市の本店を拠点に、伊勢支店を設置、さらにマリナー機能としてマリンポート伊勢(陸上保管100隻、海上係留30隻)を開業。三重県の海洋リゾート計画の中心地、伊勢・志摩をひかえた伊勢支店の場合、プレジャー艇の売り上げ隻数は昨年比で3倍増という破竹の勢いです。社長の服部逸男氏は、昨年からの全国のマリン大会の会長に就任し、マリンレジャーの普及に努めています。



営業とのコミュニケーションについて

「そりがむずかしいところ。まず問題になるのは、新艇の納期のことです。営業担当は予定通り、お客さまに艇を引き渡したい。しかし飛び込みの修理を抱えながら仕事している我々は、なかなか予定通りに進みません。時間との競争ですね。結局はお客さまに迷惑かけるわけにはいきませんから、こちらが折れます」

道具に対するこだわり

「そんなにこだわってはいません。特にあげるならば、この仕事をして12年、ずっと使っているのがバイスプライヤーですね。このタイプはもう売っていないようなんです。似たものは売っていますが、はさむ力が弱いので使いにくい、まあ、そんな理由からです」

2馬力の船外機から大型船外機、船内機、ディーゼル、ドライブ船まで、あらゆるエンジンに精通している。生まれが伊勢なので、このあたりの海にも詳しい。お客さまからの信頼は大きいですね(同社営業部の小高部長から見た田端さんの仕事ぶり)

休日の過ごし方は

「サービス部門の休みは毎週水曜日なんです。が、いまのシーズン中は納艇日は日曜になることが多いから、休みは変則的になります。営業だけではなく、サービスも同行して、お客さまに取り扱い方を説明するわけです。それ以外の休日は、子どもとドライブに出かけ

## 株第一自動車のプロフィール

- 代表者：代表取締役 服部逸男
- 設立：昭和34年4月
- 年商：35億円
- 従業員数：60名（四日市本店のマリン部門＝7名、伊勢支店のマリン部門＝10名。残りはオートバイ、その他）
- 事業内容：ヤマハ製品（ボート、ヨット、船外機、和船、漁船、マリンジェット、セイルボード、オートバイ、カート、スノーモビル、純正パーツ、用品）販売、サービス他



デスクワークも大切な仕事です。船検の手続きをするための書類を作成

12年間も愛用しているバイスプライヤー。手になじんだ、使いやすい道具として大切に使っています



もの静かさをこなす取した艇体の



## ONE POINT

### 幅広いニーズにお応えできるサービスマンに

整備士のみなさんにとって、FRPやエンジンの修理・点検はお手の物。ところが、キャビンの内装、例えばクッションや、カーペットの日頃のメンテナンスとなると、首を傾げてしまう方もいるのでは……。

お客さまの幅広いニーズにお応えできることは、整備士の条件の1つともいえます。今回は、クッションとカーペットの簡単なメンテナンス方法をご紹介します。

### クッションのメンテナンス

●海で使用するという条件上、コックピットカバーやクッションに使用される表面素材は、塩化ビニール系のものが多くなります。そのため手入れには次のことを注意してください。

- ①中性洗剤を使用し、洗い終わったら真水で流してよく乾燥させる。汚れがひどい場合は、ドライクリーニングするとよい。
- ②乾燥したら汚れをよく拭き取り、生地保護と防水を兼ねた市販の艶出しスプレーを塗布しておくとうい。

●湿気が多く、カバーに包まれたクッション材はとても重くなっています。よく乾燥させることが必要です。

- ①カバーを外し、ホコリをはたき落とす。
- ②風通しのよいところへ干し、よく乾燥させる。



### カーペットのメンテナンス

●家庭のそれとは異なり、船内のカーペットは常に湿った空気や濡れたブーツに接して、水分をたっぷり吸っています。それを放置すると、キャビン全体がしめっぽくなり、いやな臭いだけでなく、床面を腐蝕させてしまうこともあります。機会をみて、風通しの良い所へ干し、乾燥させるよう、お客さまにおすすめしてください。

●カーペットの汚れをそのままにしておくと、貼り替えるしか手がなくなってしまいます。長持ちさせるためにも普段の清掃が必要です。

- ①掃除機をかけてホコリやゴミを取り除く。
- ②カーペットクリーナーをスプレーする。
- ③固めのスポンジに水を含ませ、左向き、右向き、上向き、下向きにと、むらなくこする。
- ④毛並をそろえて乾燥させ、掃除機で洗剤分を吸いとる。防水スプレーで仕上げるとよい。

艇体やエンジンの整備中に、もしもクッションやカーペットの汚れに気づいたら、そのことを指摘してさし上げましょう。みなさんご自身が手を施さなくても、メンテナンスの方法をアドバイスするだけでも、オーナーさんに喜んでいただけるはず。ちょっとした気遣いが、お客さまにとっては大きなサービスとなるのです。

あらゆるエンジンに精通している田端さん。12年のキャリアを生かして迅速、正確に修理します



「趣味としているものは「何もないですね。仕事を離れると何もありません。家内によく言われるんですよ、仕事ではモノを直しているのに、家では何もしてくれないって(笑)。雨戸のガタツキとか、風呂の水漏れとか……」

「サービスマンに求められるものは「メカの基本を身につけることが第一ですが、あと大切なことは、営業的な見方、考え方ができることですね。お客さまと接する機会があれば、いろいろな情報が入ってきますから、そういうことを仕事にフィードバックする。サービスマンとして、これは大切なことですね」

# サービス態勢を整えて、'90年へGO!

ヤマハの1990年新艇発表会も各地で開催され、いよいよ新しい年のご商売がスタートします。ヤマハでは、数々の新艇を発表すると同時に、サービス部門でもみなさまがよりよい環境でお仕事ができるよう新しいシステムを採用していきます。その前に、もう一度基本を振り返って、サービスの土壌を整えてください。

## A お客様のボートは保証されていますか。

ヤマハの保証制度は、お客様のサイン入りの納入チェックリストが、販売店のみなさまから届いた時点でスタートします。エンジンの有無やそのタイプ別にご説明しましょう。

### ① インアウトとアウトボードが どちらもある機種とインボードの機種

納入時に付いているサービスブックに基づき、納入前の点検を行い、その1ヵ月後またはエンジン使用10時間のどちらか早い時点で初回点検を行ってください。チェックリストはお近くの販売会社にご提出ください。

### ② アウトボードの機種と、エンジンの無い機種

納入時のチェックリストのみを販売会社にご提出してください。保証期間は12ヵ月、またはエンジン使用150時間のどちらか早い時点となります。チェックリストには提出期限がございますのでご注意ください。

## B 顧客管理に基づいた定期点検は 実行していますか。

納入日を起算日として、初回点検、6ヵ月ごとの点検、格納点検、使用前点検の実行をお客さまに勤めていきましょう。

### ① 管理台帳の作成

台帳はヤマハで2種類ご用意しています。その台帳にお客さまのお名前、納入日等を記入して、点検のタイミングを見計りながらDMを発送。もちろんDMはがきもヤマハでご用意していますのでご利用ください。

### ② ヤマハの顧客リストもご利用できます

ユーザーからの声や、販売店のみなさまご自身のご意見、ご要望をお近くのヤマハ販売会社経由でヤマハにお送りください。それらの資料は技術、品質管理、商品企画、部品など各セクションに流れ、フィードバックされていきます。用紙のご用意もございますのでお問合せください。

## C 情報システムをご利用ください

保証登録済の顧客リストはヤマハのコンピュータに登録されています。ご希望があれば、お近くの販売会社にお尋ねください(有償)。

## D ヤマハマリン整備士制度を活用していますか

ヤマハマリンニュース66号でもお伝えしたヤマハマリン整備士制度を活用していますか。次回の検定は1990年2月に行われる予定です。詳しくは次号のヤマハマリンニュースでお伝えします。  
※これまでのB級・C級の呼称がそれぞれ2級・3級に変わりました。詳しくはヤマハマリンニュース66号をご参照ください。

## E ツールは充実していますか

ヤマハではサービスに役立つさまざまなツールをご用意しています。ご活用ください。また、みなさま独自のアイデアで、オリジナルのツールを作られるのも、効果的です。

### ① CI (コーポレート・アイデンティティ)

ステッカー、店頭看板、ユニフォーム、帽子、サービスカーなど、統一式のあるものを利用することによって、お店の認知度を高めまします。ヤマハでも一部ご用意がございますので、ぜひご活用ください。

### ② 各種ツール

各種取扱説明書やパーツリストはもちろん、エンジン用のサービスマニュアル、艇体用のサービスガイド、整備マニュアル、インフォメーションDMなどを徹底的に活用して、アフターサービスにお役立てください。



# 海 か ぜ 浜 か ぜ

お忙しい販売店さんのための情報広場

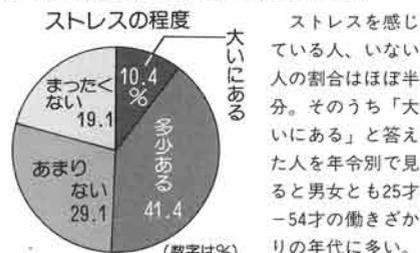
真夏のマリンスポーツのハイシーズンが終わり、ほっとひと息つく間もなく、'90年新艇発表、リザーブセール開始とお忙しい時をお過ごしのことと思われます。

そんな販売店さんのための情報アンテナが「海かぜ 浜かぜ」です。

## ストレス解消にはコレが1番

### 男…酒が趣味・スポーツを 女…おしゃべり、なんと6割

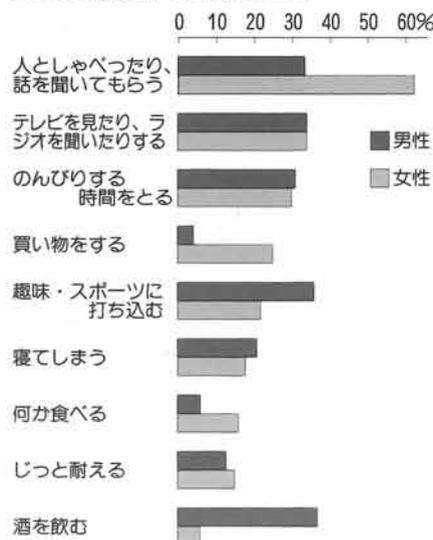
国民の2人に1人が、対人関係や仕事上の悩みなどでストレスを感じ、男性の場合は酒を飲んだり、スポーツを楽しんだり、女性の多くはおしゃべりをしたり、テレビを見たりして気分を晴らしている——厚生省が7月末にまとめた「1989年保健福祉動向調査」でこんな結果が示された。



女性の場合、75才以上、とりわけ85才以上の高齢層にも多い。

ストレスの内容は男性の場合、「仕事上のこと」が45%と最も多く、次いで「対人関係」44%など。女性では「対人関係」が47%とトップだ。

#### ストレス解消法 (男女別、重複回答)

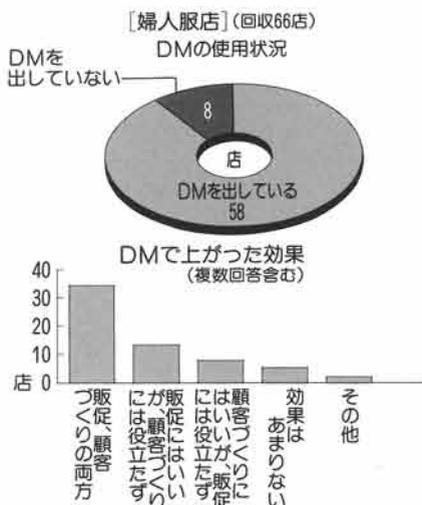


この調査に合わせて、20才以上の男女について飲酒の状況を調べたところ、男性ではストレスの程度に関係なく7割前後が酒を飲んでいるが、女性の場合はストレスのある人ほど酒を飲む割合が高いことがわかった。酒を飲む場所は家庭内が最も多く「キッチン・ドリンク」が増えている社会状況を一面で裏づけている。

## ひと工夫したDMが効果的!

DM (ダイレクトメール) を客の固定化や販促のために使うのは今や常識となっている。婦人服業界でのDMの使用状況をうかがってみると、大

部分の店が、DMでセールや新商品の紹介をしている。多くの店がこのDMの効果については肯定的だが、最近では各業種がDMを出すようになってきたため「かつてに比べて効果が薄れてきた」という声も出ている。



そこで、このDMをより効果的なものとするため、「DMを出した後、電話で来店を勧誘している」という工夫をしている店もある。また、DMの効果に自信を持っている店には「印刷物だけでなく直筆のメッセージが入ると効果的」、「はがきや封筒、便せんに和紙を使って客に大変喜ばれている」など、ハイタッチで客の目を引いている例が目立つ。

## アメリカズ・カップの歴史と全貌がわかる

### 〈写真記録〉ピクチャー・ヒストリー・オブ・アメリカズ・カップ 発売中

親子二代にわたりアメリカズ・カップを克明に撮りつづけてきた米国のローゼンフェルド・ファミリーの作品を中心に、世界で最も有名な海洋博物館ミスティック・シーボートのコレクションなど多くの未発表の写真を収録した〈ピクチャー・ヒストリー・オブ・アメリカズ・カップ〉(著者: ジョン・ルーマニエール 監修・翻訳: 大儀見薫 日本版解説: 木村太郎)が、発売され人気を呼んでいます。

1870年の第1回から1988年のサンディエゴ沖のレースまでを完全にカバーしているこの本は、お店に1冊は置いておきたいものです。

- 判型: 菊版・136ページ
- 定価: 5,800円(税込)
- 版元: 小学館



## 収入増より「余暇重視」の朗報!?

収入増を望むか余暇時間の増加を望むか? 意識の違いによって労働時間短縮に対する考え方にも差が見られる。

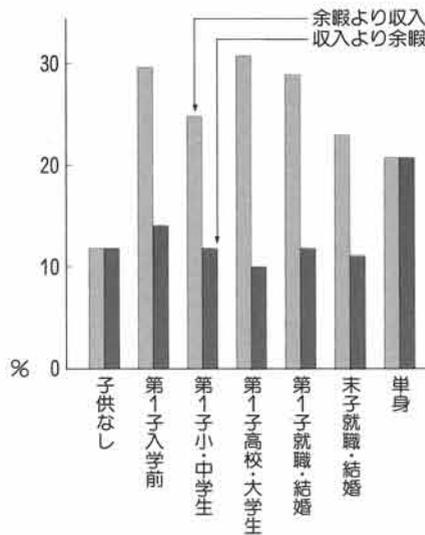
ライフステージでみると、教育費や住宅ローンなどで家計が圧迫されている世帯層では、「余暇時間を減らしても収入を増やしたい」人が、「収入を減らしても余暇時間を増やしたい」という人の割合を大きく上回る。

一方、「子供無し」や「単身」世帯では両派に差はなく、可処分所得の高い独立貴族の余暇重視派は5人に1人だ。

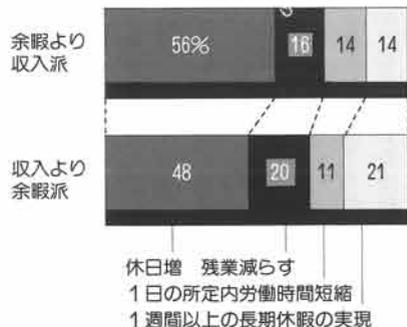
また、「余暇より収入」派は、週休増を望んでいる人の割合が高い。

これに対して「収入より余暇」派は「残業を減らす」「一週間以上の長期休暇の実現を」と答えた人の割合が高い。長期バカンスなどの余暇消費の行方は「収入より余暇」派がカギを握っていると言えそうだ。(日経産業消費研究所、消費経済研究部)

#### ライフステージ別 収入・余暇意識



#### 現在いちばん望んでいる勤務体系 (収入・余暇意識別)



# 浜を訪ねて

島根県

加賀

## よきパートナーと

## 二人三脚の浜歩き

入澤マリリン 島根県松江市東津田町



夏の弾むような明るい日差しがあふれる加賀漁港。入澤マリリンの入澤社長の案内で、島根半島の東端にあるこの漁港を訪ねました。

入澤マリリンさんは入澤社長のほか、サビヒスの広江さん、事務の市川さんの3人体制。営業面は入澤社長が受け持ち、この道20年のキャリアが会社の屋体骨を支えています。

「昔はね、半年で2万キロは走ったけど。漁師さんといってお付き合いができるようになって、かつてほど頻繁には浜にも通わなくなった。通うのが少なくなった分、お客さんの距離は近くなっているんじゃないかな」加賀港への道すがら、入澤社長の話には実感がこもります。

入澤社長がこの仕事を始めたのが昭和43年のこと。国道9号線沿いに現在の店舗を建てたのが11年前。以来そこを本拠地として出雲から松江、そして米子にいたる浜歩き信頼を築き、ご商売をひろげてきました。

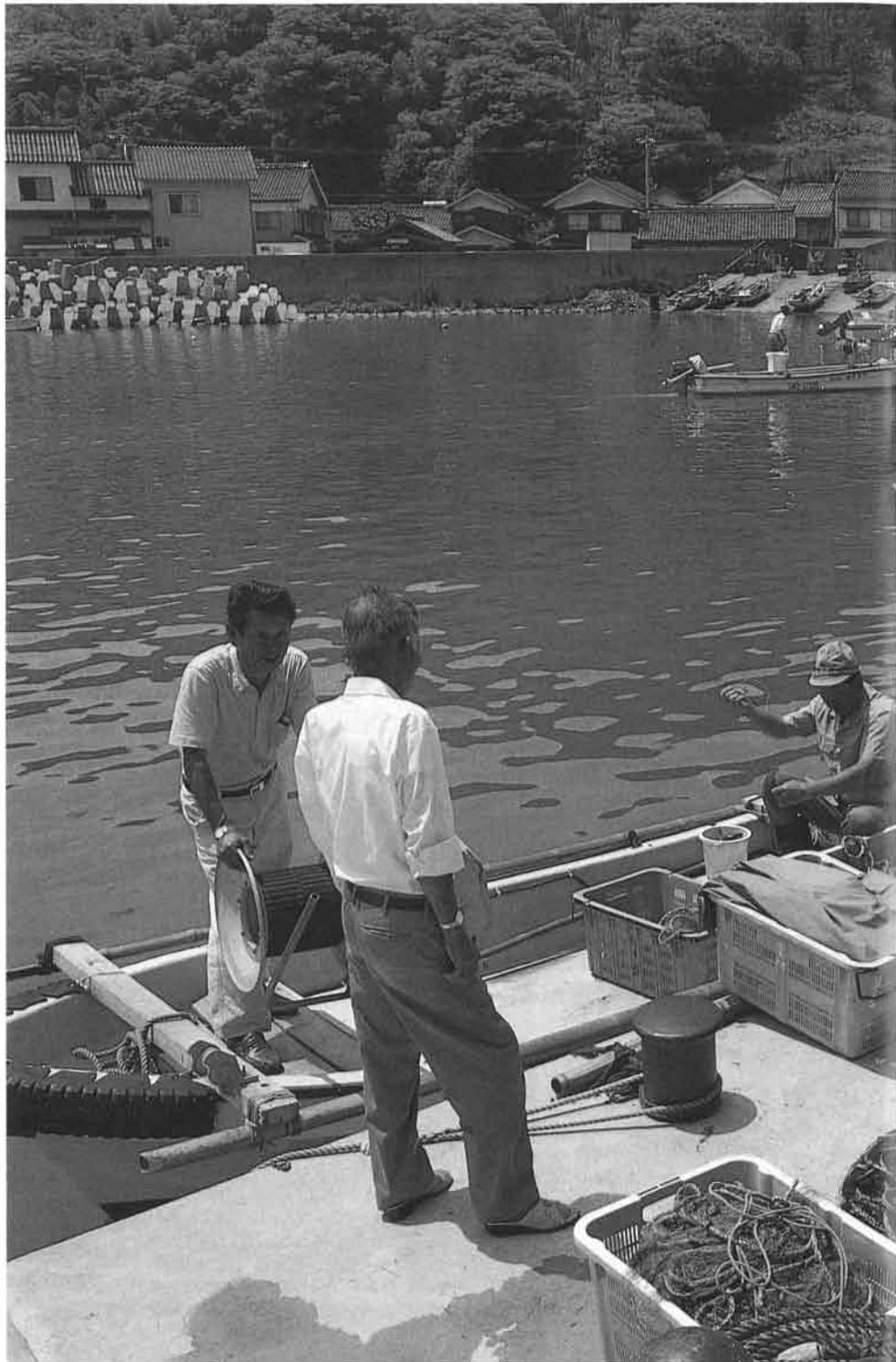
「回数は減ったといっても、週に一度はいつでも浜歩きをします。製品の良し悪しは乗ってもらえば分ること。ですから漁師さんに面と向って過ぎた宣伝はしません。船のカタログを持ってゆくときは職装などの細部のツメをするとき、漁師さんの道具である船や船外機がいまどんな状態にあるか、そしてどんなものが欲しいのか、浜を歩くときは、そんなことをつぶさに見て、つかんでくるわけです」  
「一」うした入澤社長の営業活動を強力にバックアップしているのが広江さんです。

「私と広江さんの名刺には、いつでも修理やメンテナンスに応じられるようにと自宅の電話番号も入れてあります。電話を受けたらすぐに向いてゆくということではなく、漁師さんの話を聞いて、作業内容のたいたいの見当をつけ、訪ねる日時を決めておくだけでも安心してもらえる。それが信頼に繋がっているのじゃない」と入澤社長。創業当時から技術を第一としてご商売をしてきた入澤社長の信念にいまも変りはありません。

入澤社長と訪ねた加賀漁港は、ウニ、アワ



息もぴったり。入澤社長(左)と山田さん



「今日の漁はどうだい？」お客さまの船に乗り移って世間話しに花が咲きます(左から入澤社長、山田さん。1人おいて ヤマハ中国株松江店・鈴木主任)



ビ、サガエ、ワカメなどの磯漁が盛んなところ。浜にはW-18FFやW-19EHにまじって木船も目立ちます。

「船外機は9馬力を中心に4、5、6馬力で加賀漁港にある約150隻の和船の90%はヤマハのエンジンを付けています。でも、船体はまだ地元の木造船も多い。ここ2、3年に代替の時期がくるでしょうから、そうした情報をきっちりつかんでフォローするのが肝要だね。それも、この地区ではマーケットリーダーの山田さんがいてくれるから、全く心配はありませんよ」

山田さんと入澤社長の出会いはかれこれ20年前。入澤マリンが入澤社長一人だったころからのお付き合いです。

「商売の話ばかりでなく、誰が結婚した、あの家の孫が小学校入学だとか、いろいろな話ができる。商品に関しては辛口の意見が多いなあ」と入澤社長。そして山田さんをはじめとする漁師さん一人一人との輪を強調します。

「2万キロが10分の1になったって信頼の絆は決して弱くはない。それは、商品の情報でも修理の約束でも、きちんとやれることを伝える——その積み重ねがあるからです。その姿勢を忘れなければ漁師さんもそれに応えてくれる」。入澤社長と良きパートナーである山田さんとの二人三脚の浜歩きが続きます。



## 90年春・夏 ヤマハマリニアパレルコレクションの受注 もうすぐスタート

ヤマハマリニアパレルの、90年、春・夏コレクションの受注を、10月中旬(12日)より開始いたします。海の上ばかりでなく、ビーチで、街中で人気のヤマハマリニアパレルを、

来年のご商売のアイテムに、どうぞお加えください。また、詳細については、担当営業マンまでお問い合わせください。



## マリンスウエアも衣替え オイルスキン、ドライスーツの季節です



ドライスーツ MY1005



レーシングジャケット MY1114



レーシングパンツ MY1160

ヤマハでは、オイルスキン、ドライスーツなどのウエアをはじめ、マリンスーツ、セイリンググローブなど、これからのシーズンのマリンスーツにとつて必要なアイテムを豊富に取り揃えております。

特に今回ご紹介するオイルスキン、ドライスーツなどの定番商品は、防水性、保温性、運動性を徹底的に重視し、本物指向のお客さまにとつて十分に満足いただける商品です。秋から冬へと季節が移り変わる今、これらの商品をお店に導入して、活発なマリンスウエアのご商売の展開をおすすめします。詳しくは、担当営業マンまでお問い合わせください。



## 89海と島の博覧会・ひろしま 10月29日(日)まで開催中

世界の海と島の魅力を一堂に集め、訪れる人々がその楽しさに満ちた世界を身体で感じられる博覧会に。瀬戸内海とそこに浮かぶ島々の魅力を世界に向けて発信する世界一楽しい楽園スタイルの博覧会に。「89海と島の博覧会・ひろしま」は、このようなコンセプトをもとに7月8日(土)から10月29日(日)までの1ヶ月4日間、広島市西区の広島市商工センター東をメイン会場に広島県内沿岸、島しょ部など、瀬戸内海に浮かぶ島々に置いた会場を舞台に、現在開催中です。

世界に世界の楽園」を設定し、マリンスムードを盛りあげています。また、沿岸、島しょ部会場(22会場)では138の島々が浮かぶ瀬戸内海をステージにレジャー&レクリエーションが思う存分体験できます。話題のひとつとしてぜひ活用ください。またお客さまをお誘いして観覧されてはいかがでしょうか。詳しくは、(財)89海と島の博覧会協会 ☎ 082(242)1989までお問い合わせください。

メイン会場



〈キャプテンクラブ〉は、中国地域舟艇事業協議会(ヤマハ中国をはじめ15社で成り立つ)による、海の魅力を伝えるブースだ。ズラリと水面に浮かんだ船をボツーンから観覧できる。



GOODS

新しくなりました！  
「船外機ギヤオイル」

日頃のメンテナンス時に重宝する「船外機ギヤオイル」がデザインを一新して登場です。フラットキャップを採用したため、店内での展示の際、立てることができ、見やすくディスプレイすることが出来ます。

各ギヤ類の異常摩耗や異常騒音の防止に役立ちます。見やすくディスプレイし、積極的にお客さまにお勧めください。

■価格／¥450(350ml)  
¥830(750ml)(新登場)



GOODS

マリッジェットの楽しみがまたひとつ広がる  
「MJ-650M用ツリーリングボックス」



世代を問わず人気のマリッジェットは、この夏も各地でイベントが開催され話題を呼びました。

このマリッジェットのMJ-650Mモデル専用「ツリーリングボックス」が人気を集めています。ツリーリングやフィッシングなどの際に小物を収用するのに重宝します。本体MJ-650Mとともに、ぜひ、お客さまにお勧めください。

■材質／FRP  
■価格／¥45,000

NEWS

輸入艇も充実の  
ラインナップが完成！



世界の海から名艇と呼ばれるボート&ヨットを輸入しているヤマハですが、90年新艇発表と同時に、輸入艇にも新たなラインナップ

をそろえました。詳しくは、担当営業マンまで、お問い合わせください。

Nippon  
NIPPON CHALLENGE  
AMERICAS CUP 1991

NCAC情報  
快挙、アドミラルズカップで日本チームが7位に入賞——ニッポンチャレンジチーム、大きく飛躍

1カ国3艇からなる国別対抗のクルーザーヨットレースとして、また世界3大ヨットレースのひとつに数えられているアドミラルズカップ(英国・カウズ)が7月27日から8月6日まで開催されました。そしてこのレースにおいて日本チームが総合で7位に入るといふ、快挙を成しとげました。

今回4度目の出場となった日本チームは、ニッポンチャレンジアメリカ杯1991のクルー19名が(ハウイル、ヘアーキャンベ、ヘターキッシュテイライト)の3艇に分乗して参戦したのです。中でもハウイルが全レースを8位、1位、4位、6位、2位、5位と優



勝したイギリスチームや、デンマーク・ニュージーランドといった強豪相手に堂々たる勝負をしました。

次回アメリカズ・カップに挑戦する国々がぞって参加した今回のアドミラルズカップにおいて、ニッポンチャレンジチームは大きな自信を獲得すると共に、世界レベルを再認識し、現在さらに大きな目標に向かって練習にはげんでいます。

今までの厳しいトレーニングと多くの海外レース参戦によるこの快挙は、日本ヨット界にとっても、明るいニュースです。お客さまとのコミュニケーションにお役立てください。

アメリカ杯挑戦艇「ニッポン」  
ヤマハ新居工場にて建造開始！

92年春に開催予定の次回アメリカズカップ・ヨットレースに、日本から初出場する「ニッポンチャレンジアメリカ杯1991委員会」の挑戦艇の建造が、この9月よりヤマハ新居工場で行われている。全長24m、最大幅5.5m、マスト全長32.5mのビッグヨットの素材は、日米共同開発の次期戦闘機SF-Xと同じブリブリ。来年4月の進水をお楽しみに。

GOODS

イベントのプレミアムにもお手頃です  
バッテリーチェッカーカードが  
新しくなりました



携帯に便利なカード型のコンパクトなバッテリーチェッカーカードが、90年モデルより一層、お求めやすくなりました。

単一から単5、そして006P型の6種類のバッテリーチェッカーが可能で、LED発光ダイオードを使って一目瞭然にバッテリーを

チェックできます。このような基本的な性能は従来どおりで、豆球断線チェック機能を省略し、価格を以前より廉価としています。イベント等のプレミアムとしてもお使いいただけます。●本体サイズ：W50×H85×D6mm ●本体カラー：ブラック ●価格：¥980



## 営業活動をサポート 1990年ニューモデルカタログ勢ぞろい

みなさまのご商売をサポートする各種カタログをとりそろえました。ぜひご活用ください。  
〈全てA4サイズ・カラー〉

### 1990 YAMAHA OUTBOARDS LINE-UP



### 1990 YAMAHA STERN DRIVES LINE-UP



### 1990 YAMAHA DINGHY LINE-UP



### 1990 YAMAHA MARINE LINE-UP



#### ●ラインナップカタログ

- ▶ MARINE LINE-UP  
ヤマハボート、ヨット、船外機の総合カタログ
- ▶ DINGHY LINE-UP  
ヤマハディンギーの総合カタログ
- ▶ STERN DRIVES LINE-UP  
スタンドライブ3機種のラインナップカタログ
- ▶ OUTBOARDS LINE-UP  
電動船外機から225馬力まで27機種の船外機ラインナップカタログ

●その他ビデオもとりそろえております。詳しくはヤマハ担当者にお問い合わせください。

YAMAHA  
51  
MARLIN-SF



YAMAHA  
38  
MARLIN-SF



YAMAHA SC-32



YAMAHA PC-30 III

YAMAHA  
SR-20c



YAMAHA  
FR  
FR 25/23/21/17/15



YAMAHA  
Tackle  
SERIES  
SERIES



YAMAHA  
UF-19-17



#### ●艇種別カタログ

- YAMAHA 51 MARLIN-SF
- YAMAHA 38 MARLIN-SF
- YAMAHA SC-32
- YAMAHA PC-30 III
- YAMAHA SR-20C

FR 25/23/21/17/15  
Tackle SERIES  
UF-19-17

YAMAHA-34  
YAMAHA-31  
YAMAHA-25 II My lady

MJ-650TL  
SL-290

YAMAHA  
34



YAMAHA  
31



YAMAHA 25 II  
My lady



#### ●輸入艇カタログ

- ▶ TROJAN YACHT
- ▶ FORMURA
- ▶ TIARA
- ▶ Jeammeau (SUN DANCE 36)
- ▶ Jeammeau (SUN WAY 21)



Jeammeau

Jeammeau



各種ツールをご活用ください!!

## ヤマハボート&ヨット予約セールを実施中

(期間)'89年10月1日~'90年2月末日まで

今年も毎年恒例の「ヤマハボート・ヨット予約セール」の季節となりました。90年ニューモデルは、11艇種14バリエーションと、艇種も話題も豊富です。

この期間中にご契約いただきますと、シーズンインに備えて納艇がスムーズに行われます。また、オーナーとなられる方には海のムードいっぱいのステキなプレミアムをご用意しております。

みなさまも、ぜひこれらの各種ツールを予約セールに有効にご活用し'90年のご商売へのスタートをきってください。

### リザーブセール

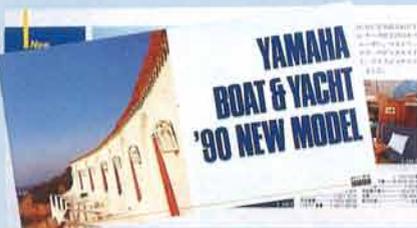
▼'90年ニューモデルとリザーブセールのご案内DMセット



●案内封筒



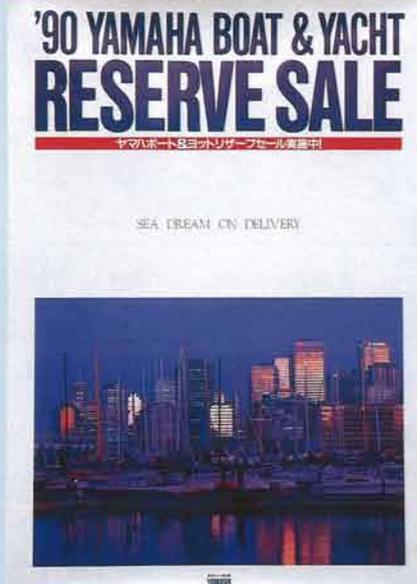
●ケース



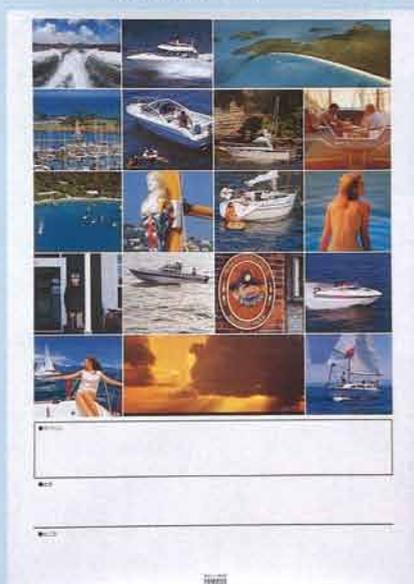
●ニューモデルカタログ



●資料請求ハガキ



▲告知ポスター(イメージ編)  
B全サイズ リザーブセール告知用

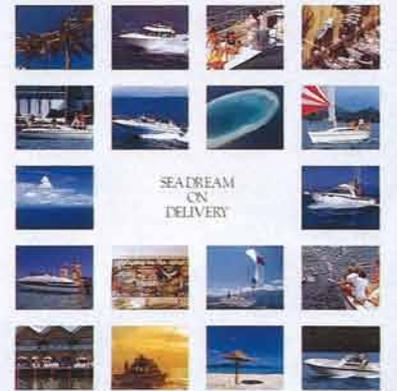


▲告知ポスター(商品編)  
B全サイズ リザーブセール告知用

### 汎用

## '90 YAMAHA BOAT & YACHT RESERVE SALE

ヤマハボート&ヨットリザーブセール実施中!



▲告知ポスター  
B全サイズ 新艇発表会、展示会、試乗会告知用



▲プレミアム大型ポスター A倍サイズ  
来場者プレミアムポスターカレンダー

# DISPLAY ADVICE

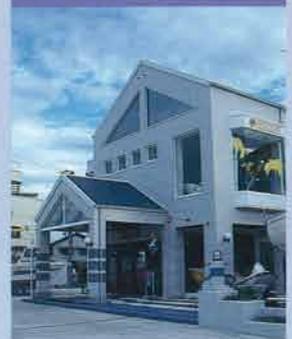
for MARINE SHOP

## フロアのデインギーが マリンの楽しさを演出

天井が高く広々とした店内にデインギーが2艇。ビーチの波の音や歓声が今にも聞こえてきそうなこのお店は、今年の7月に新規オープンしたばかりの「ニューポート」さんです。「マリンの楽しいイメージを演出したかった」という西田隆治社長のことは通り、中にいるだけでウキウキしてしまう、そんなマリンショップです。



### プロフィール



### ニューポート

- 所在地—大阪府泉佐野市湊一丁目
- 店舗面積—30坪（敷地350坪）
- 販売スタッフ—3名
- 営業時間—10時—19時（水曜日定休）
- 立地条件—大阪湾岸に並んで走る旧国道に面し、南海本線泉佐野駅からは徒歩で10分。関西新国際空港の建設によって注目度は満点。大阪湾のベイエリア構想で近辺にマリナーも建設される予定。

- 客層—7月23—26日に行ったオープンングフェアには約1000名が来客。近隣以外に、大阪市、和歌山県、奈良県からのお客さまもあつた。

### NOTE

主力商品はもちろんボートやヨット、マリッジットですが、お店作りに関しては、まず第一に、気軽に入れるお店に、ということ意識してソフトギアの品揃えをしました、という西田社長。なるほど、店内を見渡すとマリ用品のほか、リゾートウェアや小物、楽しいビーチブレイ・グッズなどが目に飛び込んできます。

ディスプレイに際しては、専門家に依頼して、楽しさ、陽気さを強調したとのこと。店内にはマストを立てたシーマーチンとシーホッパーを思い切って展示。そのまわりを楽しいグッズでデコレイトしています。

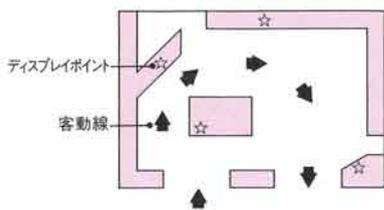
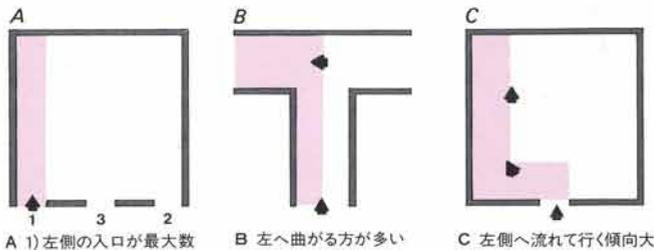
西田社長は、「マリンの商売は全く初めてのことですがヤマハ各セクションのプロの方々の力を借りて、店づくり、販売など腰を据えて、軌道に乗せていきたいですね」と意気込みを語っています。

ディスプレイの基本中の基本

お客さまの視覚に商品のイメージと特徴を最大限にアピールできるのがディスプレイ。ただ単に商品を陳列するのではなく、わかりやすく、楽しく商品を演出することによって

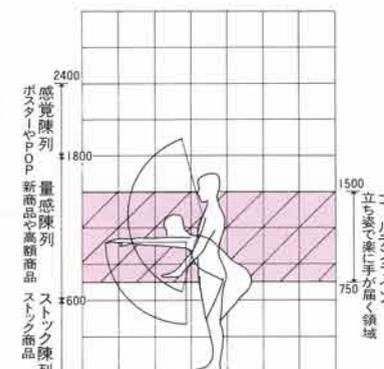
お客さまに夢を与えることができます。またそれこそがサービスといえるでしょう。

このコーナーでは、手軽に楽しくできる商品ディスプレイの具体的な方法をご紹介します。第1回目は「ディスプレイの基本中の基本」です。



① まずはお店づくり……客動線

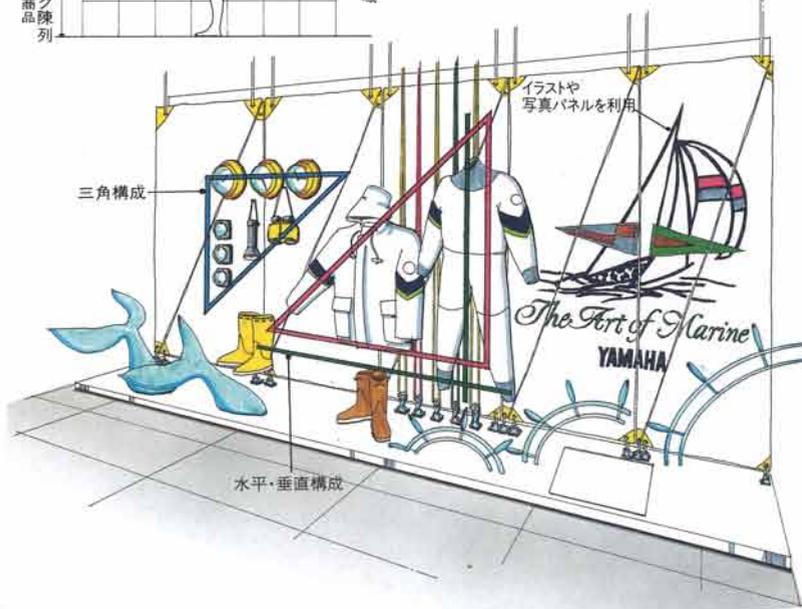
客動線をご存知ですか？ 一般に人は無意識に左の方へ寄り易く、時計回りに動くと考えられています。これを利用すれば、歩き易い売場が作れ、さらにディスプレイコーナーを作るポイントを見つけることができます。



② 棚への陳列も考えて……集視度

商品がもっとも見やすく、選びやすく、そして訴求力のある陳列場所をゴールデンラインと呼びます。効果的に利用しましょう。

- a. 感覚陳列……客の関心を集め、商品に興味を抱かせる。
- b. 量感陳列……集視度がもっとも高い。手で触れて商品を確認られる。
- c. ストック陳列……目で確かめるには一番遅くなる。



③ 実際にディスプレイ……構成

ディスプレイする際に、構成の基本として、①水平構成②垂直構成③水平・垂直構成④三角構成の4つのポイントに留意します。特に三角構成はディスプレイの安定感を生む基本パターンといえます。

●いかがでしたか。店内のディスプレイが基本に忠実か、もう一度チェックしてみましょう。次号では、具体的な商品を使ってディスプレイのアイデアをご紹介します。ご期待ください。

ディスプレイ・デザイナー/岩田六美

Close up

店内に艇体を持ち込んで“海”を演出

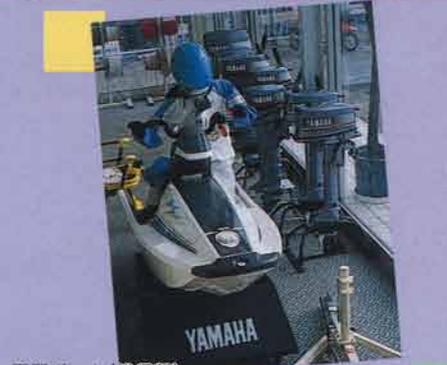
お店の中にディンギーやマリinjettを飾って、マリンのイメージを高めているお店を集めてみました。ニューポートさんのように広いお店に限らず、みなさんが工夫を凝らしてお店のイメージアップを実践しています。



ニューポート



ヤマハ関西・肥後橋店



平野ポート(横須賀)

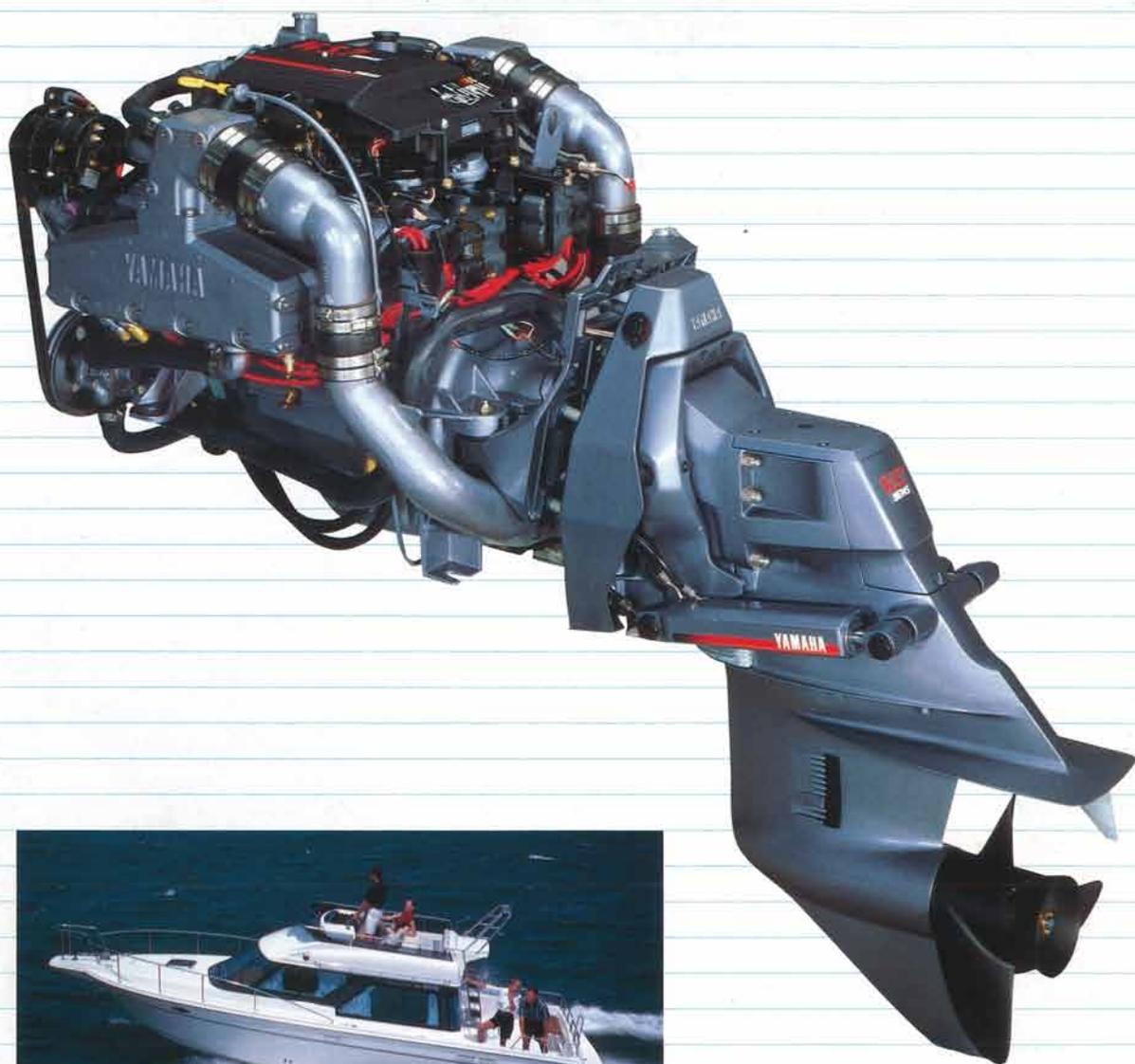


ニューポート

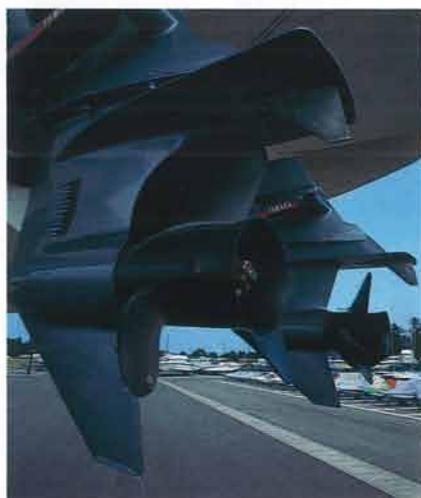


片岡商会(札幌)

ヤマハ九州・小倉店



1990 NEW MODEL SC-32



ボートの推進力であるエンジンには、いくつかのタイプがありますが、いま大きな注目を集めているのが、このスタンドライブタイプのエンジンです。

エンジン本体とドライブユニットの組み合わせのなかに、30年にもおよぶマリン製品の開発・製造の過程のなかで得たヤマハの数々の技術が活かされています。

高回転、加速性といった性能面はもとより、安全性、経済性を兼ね備えたエンジン、そして操縦性が良く取り扱いが容易なドライブユニット、さらにリモートコントロールに組み込まれた2段階操作タイプのトリム/チルトスイッチやデジタルタコ/トリムメータを標準装備したヤマハのスタンドライブ。

1990年のマリンシーンを拓く新しい推進力の登場です。

YAMAHA STERN DRIVESには、4.3リッターV6 YEMS、5.0リッターV8 YEMS、5.7リッターV8 YEMS(写真)の3モデルがあります

●ヤマハマリンニュース No.68 ●発行/1989年10月1日 ●発行人/長谷川 至 ●発行所/ヤマハ発動機株式会社広報室宣伝課 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ☎0538・32・1150(ダイヤルイン)

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