

ヤマハ マリン ニュース

YAMAHA MARINE NEWS No.95

'94
4・5
月号

■特集／マリンジェット・ビジネスがますます面白い。
『ホップ! ステップ! JET!』



SF-31 (Nissei) ●全長/10.29m(バウスブリット、トランサムステップ含む)●全幅/3.20m
●総トン数/5トン未満●最大馬力/240PS×2●搭載エンジン/SX420KM×2基●定員/12名●インボードエンジン2基搭載モデルで、4級免許での操船が可能。外洋走行に適した船型で、スピード性能、凌波性に優れ、あらゆるタイプの釣りに対応する機能性を有する



徹底的に釣りを楽しみたい「SF-31」

4級免許で乗れるインボード2機掛けの最大モデルであり、フライングブリッジを備えたオールラウンドなフィッシングボートでもある「SF-31」。新規客獲得においてはもちろんのこと、より充実したボートフィッシングライフを目指すオーナーの代替え候補として同モデルには今シーズンのマリナービジネスの主役としての期待がかかる。そこで今回は、その「SF-31」を発表と同時にいち早く予約、今年の1月に進水させた大阪市のお客さま、田中秋さんと、愛艇(NEISS E)をご紹介する。氏のマリナライフスタイルや艤装法、そして、同艇に対する評価などから、今後のご商売のヒントをつかみ取って頂きたい。

充実したクラブライフを楽しむ オーナーの稼働日数は年間80日

大阪市住之江区にお住まいの田中秋さんのボート歴は8年。大の釣り好きで、ボートを購入する以前は、専ら防波堤などからの陸釣りに通っていたという。

「すると段々ボートが欲しくなってきた、つりっこ太郎でも買おうかと、ヤマハのお店に行ったのがこのビヨキの始まりです(笑)」。結局その時は、腕のいいセールスマンのおかげでボートショーにまで引張り出され(？)、当時のニューモデル、FR-23を購入した。現在のSF-31(NEISS E)はFR-27、PC-27に続く4隻目の愛艇となる。

「自身がビヨキと笑うように、年間稼働日数は70〜80日とかなり多い。ゴルフもやらないし、空いている時間はほとんどボートフィッシングだから」というのがその理由だが、マリナー内で組織されているフィッシングクラブの影響もかなりあるようだ。

「メンバーは約50名。オフシーズンは無く一年中海に出ていく者ばかりです。年6回の釣り大会をはじめ、イベントも盛んです」

田中さんの場合、このクラブ活動が「自身のマリナライフに多大な影響を与えている」。

何よりも遊びの機会が増え、ビルフィッシングトナメントへもクラブの一員として参加した。情報交換も盛んだから、必然的に知識も増える。釣りにこだわり、頻繁に代替えし、SF-31への購入に走らせたのもクラブであったのと言えりかもしれない。

パワーがあつて安定感も良い 艤装が楽しめることも決め手

次に田中さんの購入動機と、同艇に対する評価に迫ってみた。

「4級免許で乗れる……」というセールスポイントを持つSF-31だが、田中さんは3年前に1級免許を取得している。実際にPC-31をも考えたが、底物からスポーツフィッシングまで、幅広く釣りを楽しみたいからと、フィッシング機能を最優先させて、SF-31に決定した。

「釣り機能について言えばSF-31はSF-51以上だと思う。ウォークアラウンドで使いやすいし、クルーからもアンカーが打ちやすい、フェンダーを降ろしやすいからこれしる、と勧められました。それにPC-31だと前のフネ(PC-27)から代えた意味があまりないような気もしましたしね」

①あらゆる釣りに対応できるボートであったこと。徹底的にこだわったが、漁船タイプには抵抗があった。

②インボードエンジンの2機掛けで、パワーがあり、多少の時化でも安定感が得られそう。艇体の頑丈さも気に入った。

③30フィート以上なので勝浦ビルフィッシングトナメントにマイボートでエントリーできる(昨年はクルーとして参加)。

④シンプルでオーソドックスなため飽きが来ない。またその分艤装が楽しめる。

⑤以上の希望を満たす上、価格的にも手ごろで割安感があった。

NEISS Eの装備、艤装については写真でご紹介していくが、④の項目については既にかなりのレベルで実践されているので



CONTENTS

- 特集4
マリンジェット・ビジネスがますます面白い。
「ホップ/ステップ/ JET/」
- 浜を訪ねて10
大阪府阪南市/株藤マリン
- SERVICE12
当世サービスマン人物図鑑/川田貢さん
サービスA・B・C
- YAMAHA NOW14
イベント、グッズ、他、ヤマハマリン最新情報
- WONDERFUL SEA17
一生横倒れの変な奴等、
カレイとヒラメの仲間たち
- マリンショップ見聞録18
福島県いわき市
南マリンサービスいわき

This is it!

オーナーからつかみたい
ビジネス・ヒント

SF
YAMAHA

底物からカジキまで



〈Nissei〉の機装に見る、SF-31の知られざる実力

①通常のアウトリガーのほか、ブリッジ前部に埋め込み式のロッドホルダーを設置し、L字形のアウトリガーを取り付けられるようにした。「ライトゲームの際、いちいち後ろを見ていると首が痛くなるから」とのこと②ハンドレールはPC-31用のものを取り付け、グレードアップを図るとともに高さを増した。底釣り用の竿受を設置。純正オプションはほとんど取りつけているが、ベンチシートは「私の場合は大型のクーラーボックスをここに置くので」取り付けていない③サイドウォークへの入口にある両舷のステップに、コンセントを設置。電動リールの使用が主用途④キャビン入口のデッキ下に発電機⑤フライングブリッジのハードオーニングもオリジナル。風防のまわりはステンレスで補強した⑥フラップを用いたことで、より高い走行性能が得られたという⑦コックピットまわりはシンプルだがウインドフレームのチークが目を引き。計器類はレーダー、そして低周波・高周波両用の魚探兼GPS⑧バルクヘッドを設置し、パワースの個性を高めた⑨で、中は内装業者に頼んでクロス張り



オーナープロフィール
田中 文秋さん(43歳)

従業員20名規模の運送会社の社長さんで、ご家族は奥様、18歳と16歳の二人のご子息からなる4人家族。大阪市住之江区にお住まいだ。現在の車はセルシオ。ボートの購入に当たっては「福利厚生と接待用」ということで法人購入。もちろんその面でも大いに活用されている。ボート歴は8年で、その間4隻を乗り継いできた。楽しみ方は釣りがメイン。底物から始まり、3年前からはカジキ釣りにも熱中していらっしゃる。クルーは釣り仲間と会社の従業員からなる7名ほど。ちなみに奥様とご子息はほとんど乗らないとのこと。が、「魚を釣って持って帰るととても喜んでくれる」のだそうだ。

「ご参考にしていただけたらと思う。なお、田中さんの今年の計画だが、「ゴールデンウィークを利用して、クラブの仲間7艇で、屋久島(鹿児島県)まで道々スポーツフィッシングをしながらクルージングします。夏は勝浦を中心にビルフィッシュトーナメントに参加しますよ」ということで今年も70日以上の稼働が見込まれ、なんとも羨ましいこのビョーキはますます進行する模様なのである。

マリジェット・ビジネスがますます面白い。 『ホップ! ステップ! JET!』



●あらゆるタイプのユーザーをカバーする MJラインナップ

モデル名	セールスポイント	定員	馬力(PS)	価格(円)
MJ-700FX	コーナリングや加速時の押え込みを容易にするハイビポットシステムを採用した、ハイパフォーマンスモデル。	1	63	848,000
MJ-700SJ	スタンドアップモデルでありながら旋回性能、直進安定性に優れ、初心者から上級者まで幅広く対応。	1	63	858,000
MJ-700RA	ラインナップNo.1のパワーとスピード性能。上級のレースはもちろん、ロングツーリングにも対応するハイポテンシャルモデル。	2	76	1,117,000
MJ-700TZ	US、そして国内のレースを席巻したスポーツディビジョン・モデル。走ることを楽しみたい、レジャー志向のユーザーにもお勧め。	2	63	898,000
MJ-700TL	ファミリー分野モデルのトップポジションを行く走り運動性能。上級志向のユーザーに、40ℓの大型燃料タンクを装備。	3	63	1,120,000
MJ-700TX	ツーリングを意識した装備を施すとともに、TZと同タイプのエンジンを搭載、同様のスピード性能を引き出す。	2	63	1,033,000
MJ-650T MJ-650TW	ラインナップの中では最もリーズナブルな価格設定で、初心者にお勧め。パワーは700シリーズに匹敵するもの、運動性能は十分。	2	42	879,000
MJ-650TL	高級感あふれるツーリング＆スポーツモデル。広いシートで3人の乗給が可能。燃料タンク容量は700TL同様の40ℓ。	3	50	991,000
Jet Buddy	マリジェットとドッキングすることで小型ボートに早変わり。マリジェットの魅力をさらに引き出すプレイツール。	6	50/63	1,050,000

※ Jet BuddyはMJ-650TL、MJ-700TL、(MJ-700TX)が推進機関です。
 ※ MJ-700TZ、MJ-700TL、MJ-700TXの定員には重量制限があります。
 ※ 表示した価格は、1994年2月1日現在の東京地区店頭渡し単体小売価格です。

昨年に発売されたMJ-700TZはレース界を席巻。さらに昨年はMJ-700SJ、MJ-700FX、そして今年デビューしたMJ-700RAと、マリジェット・ラインナップは今、元気がいっぱい。発売当初、どちらかといえばレジャー色の強かったマリジェットが、今はツーリングファン、ピギナーはもちろん、プロフェッショナルなライダーからも信頼を得るパーソナルウォータークラフトとして、国内外の業界の話題を一身に集めている感さえある。今回は、そのマリジェットビジネスをいかに優位に進めていくか、そのポイントを探ってみた。

実際のユーザーだけでなく、PWの潜在需要層にも楽しめる誌面作りを目指す、という「JET RIDER」誌。4月からはシーズン月刊となる。発行部数は10万部。



「JET RIDER」の佐藤格編集長



ユーザーのレジャー志向が高まり 広がりを見せるMJ市場…。 で、ますます面白くなる！

「JET RIDER」編集長に聞く パーソナル・ウォータークラフト・ユーザーの傾向

「ここへ来てようやくジェットビークルをレジャーとして楽しむ人々の増加が顕著なのだ。逆に言えばレースだけではいけないというメーカー側の思いが、ようやく潜在的な人口を獲得し始めたのかもしれない」

パーソナル・ウォータークラフト(PW)の専門誌「JET RIDER」2月号にこんな一文があった。レジャーとしてのPWをMJ発売当初より提唱してきたヤマハとしては非常に喜ばしい分析である。そこで、同誌の編集長・佐藤格(さとうたかし)氏にMJ市場の今後についてお聞きしてみた。

「確かにレース一辺倒という状況は変わりつつあります。しかし、息の長いユーザーを育てていく上で、レースという遊びを提供していくことは、これからもやはり大切ですね。また、レースを通してスターを出していくことは、市場のバイを広げていく上でも大切なことです」

レースはレース、レジャーはレジャーというそれぞれの遊びがあって当然だが、レジャー

としてPWを発展させていく上で、レースは必要、というのが佐藤編集長の考えだ。

「今までヤマハの製品やイベントには、楽しく安全に遊べればよいじゃないかというレジャー志向に偏重したイメージがあったんですが、製品自体は走行性能に優れ、故障も少ないなど、完成度は高く、結果を見ると市場で成功してきました。そこへもってTZ、そしてFX、RAと、レースを全面に意識した製品を送り出したことで、これからも大いに期待できるな、という印象を受けます」

それでは、PWがレジャーとして発展していくものとして、レースはどのように変わっていくのだろうか。

「これは希望的観測を交えた個人的な見解ですが、もっとタンDEM(二人乗り)のレーサーが盛んになっていくと思います。今までは二人乗りでレースに出て勝ったとしてもそれが名誉にならない、といった風潮がありました。それが、それではいけないと思う。もっと一般のライダーが身近に感じられるタンDEMのレーサーが認められるようにならないと…」

アメリカでは今年からプロのサーキットにもタンDEMクラスが採用されることになったそうだ。シングルで活躍するトップクラスのプロライダーが二人乗りでレースに参加するケースもあるという。

「タンDEMからヒーローが登場することでジェットスポーツはもっと普及すると思います。また、今まで長続きしなかった二人乗りのユーザーが、レースという新たな楽しみを感じられるようになり、ニューモデルへと乗り継いで行くことにもなるでしょうね」

最後に、ユーザーの視点から見た、マリッジットビジネスのポイントをお聞きしたので紹介しよう。

①初心者が入りやすいお店であること

「初めての客に対してウェルカムという雰囲気がない。常連がたむろし、入るとじろりと見られる。取材に行ってもたまにあるんですが、こうしたお店はよろしくない」

②最後まで面倒を見てくれること

「ヤマハの海外MJ担当者」に聞く 気になるPW先進国アメリカでは…。

「PWの世界において日本はアメリカの流行を1〜2年の間隔で追いかけている」とは前出・佐藤氏の言葉だが、そうでなくてもアメリカの状況は気になるところ。というわけで、マリッジットの北米市場を担当するヤマハマンに話を聞いてみた。

「遊び方については、何と言ってもツーリングに人気がありますね。自宅からトレイラーでマリッジットを運び、海や湖を1日中とかく長い距離を走りっぱなしなんです。だからある程度積載力があって、安定性があり、スピードのあるモデルに人気があります」(マリッジット事業部WV企画課・城田守主任、以下同)

というところ、TLのようなラグジュアリーモデルに人気を集めているのかと思うが、そうでもないらしい。

「もちろんTLは発売してから今もなお人気モデルのひとつですが、ユーザーは今、パフォーマンス志向でより速く、パワーがあり、運動性の高い製品に魅かれる傾向にあります。ツーリングもレースも求められる要素は同じなんです」

例えばMJ700TZ。1993年のUSAウォータークラフト・オブ・ザ・イヤを受賞(この賞については後述)したこのモデルはスポーツタイプのレーサーで勝ちまくる、アメリカのPW業界の話題を独占、一般ユーザーからも好評を得た。が、それだけで売れたわけではない。

「ジェットが売れなくても食べていけるかなのか、まじめに商売をしていないという印象のお店があります。私が店長だったら、一生懸命売って、その後しっかり楽しんで買って、という作業は必ずすると思います。買ってこそそこから何も生まれないお店はだめですね」

ぜひとも肝に銘じておきたい。

「難しいもので、あまりにもレースで好成績を納めたためか、操船が難しいんじゃないかというイメージを持ったユーザーも多く、ディーラーは試乗会等かなり頻繁に行って初心者にも楽しめるモデルだということをアピールしました」

MJ700RAはTZに引き続き、1994年のウォータークラフト・オブ・ザ・イヤを受賞した。

「市場に影響力を持つ賞だけに、今年の人気モデルとなることは必至だし、そのパフォーマンスからして、レースでも活躍することが見込まれます。USヤマハのフラッグシップとして必ず売れるものと自信を持っていますよ」

アメリカの市場は今なお成長を続けている。

昨年は10万台という市場規模だったそうだが、その内、約60%は新規購入というからすごい。そして今年は12万台という数字が見込まれている。JJSF(日本ジェットスポーツ連盟)のレースも本格化し、ますますアメリカ化するMJの日本市場にとって、非常に楽しみな情報ではないか。



ボートショーでも大いに注目を集めていたMJ-700RA。とにかく楽しみ



■コナハウス (大阪市中央区)

コナハウスの岡村代表



店舗(メインオフィス)は大阪市内のオフィス街にあるコナハウスさん。内装は落ち着いた雰囲気。商談に使われることが多い



MJCに加盟し、FAXにて情報を受けとっている。自店でイベントはあまり行わないというが、MJCのイベントには積極的に参加

琵琶湖の艇庫。現在85台を保管



艇庫前のグレンデ。ハニーランドがあるだけで雰囲気もかなり変わる。週末はお客さまで賑わう



地元市役所に納艇したMJ-650M

役員

第1

米川社長はPW安全協会はもちろん、日本サーフィン協会等、さまざまな団体と密接なつながりを持つ

きつと何かがある 繁盛店に聞いたMJビジネス。

艇庫とグレンデの確保が最重要課題!!

「マリッジットビジネスを成功させる上でのポイントとは……」、この答えを求めべく、編集部では関東、関西それぞれの人気店を訪ね、二商売のポイントをお聞きしてみた。

まず、関西では大阪市中央区に事務所を置くコナハウスさんを訪問。コナハウスさん(代表者・岡村哲雄さん)は日本で初めてパソナルウォータークラフトが発売されたその年にいち早く購入、その2年後に販売を開始し、MJ発売を機にヤマハのマリンジェットショップとして現在に至っている。老舗だ。岡村さんは「MJを有利に販売していく上でのポイントは何と言ってもグレンデと艇庫の確保だ」という。

コナハウスさんの場合、滋賀県最大のマリレンジヤースポットでもある琵琶湖の北湖に艇庫を確保している。現在の保管台数は85台ほど。もちろんすべて自店で販売したMJである。そしてその艇庫の目の前のビーチを専用グレンデとしてユーザーに解放している。

「お客さまに安心して楽しめる場所を提供してあげられることは強みですが、それだけではありません。艇庫とグレンデがあると、お客さまがそこに集中するから管理もしやすい。お客さま同士の情報交換も盛んだし、コミュニケーションが深まる。メンバーからの紹介も増えるし、中古艇の動きも活発になり下取りがしやすい……」

と、グレンデと艇庫を確保するとうやうやいいことづくめのようなのである。

ルールとマナーの啓蒙を徹底し 地域との相互理解を深める

MJビジネスにおいてグレンデの確保がいかに大切なポイントか、コナハウスさんの例を上げるまでもなく、多くのお店ではこのことを実感されていることと思う。

それでは、いかにしてグレンデを確保していけばいいのか、茨城県那珂湊市の(有)那珂湊マリンスポーツさんのケースを取り上げてみよう。

(有)那珂湊マリンスポーツさん(代表取締役・米川宏一さん)は昭和53年にサーフボードの製造・販売を主業務として、お店をスタートさせた。お店の目の前は阿字ヶ浦海水浴場で、夏ともなると多くの人々が訪れる。MJを取り扱うようになったきっかけは、

「自分や仲間が(波乗りをするには)体力的にもしんどくなってきたので、何かそれに替わる遊びはないかと考えて」という。しかし、MJの販売開始直後、ユーザーのマナーの悪さにかなり悩まされたとも。

「自分がエンジンに関係のないサーフィンをやっていたこともあって、実を言うとそのころは(MJを売ることに)抵抗があった。とにかくお客さまのマナーが悪くて、近くに人がいようとしまいと平気で引き波を立てて走っていくんですよ」

このままではいつか事故が起こるし、海岸から締め出しを食ってしまう。しかし「同じ海の好きな仲間、きつとわかってもらえる」そう信じて、以来、徹底した安全普及活動に取り組みようになった。

「中には小うるさい奴だ、ぐらいに僕のことを思っている人もいるかもしれない。だけどそれでも構わない。(ルールやマナーに関する)約束を守らない人には出ていってもらいます。といってもここに集まってくる人はみんな分かってくれます。僕は物心ついた時から海とつき合ってきたので、その素晴らしさと同じように海の怖さも知っている。これまで得たことを一人でも多くの人に知ってもらいたいんですよ」

マリジェット・ビジネスが ますます面白い。 ホップ! ステップ! JET!

■(有)那珂湊マリンスポーツ (茨城県那珂湊市)

那珂湊マリンスポーツさんの事務所と艇庫。ログハウス調の店内。クラブハウスとしても機能する。この道を真っすぐいくと太平洋、阿字ヶ浦海水浴場に突き当たる



艇庫には現在、MJの他、ボードセーリングも預かっている。今年からは別の土地に200台のMJが保管できる新たな艇庫を確保する予定。グレンドは広々とした砂浜。オン・シーズンになると、サーフィン、ボードセーリング、そしてマリジェットラブルは無い



販売時には必ず安全講習会を行い、MJの構造からグレンドの使用ルールに至るまで徹底して説明する。オンシーズンの土・日は米川社長自身がグレンドに出て安全パトロールを行っている。

安全普及とグレンドの確保は大きく関係する。米川社長はユーザーの安全やルールに対する意識を高め、また、自らもPW安全協会茨城支部副支部長として、海上保安庁指定の安全普及員として、海面利用等の調整において行政や地元観光局、漁協などと密接な繋がりを持つように努めている。未然にトラブルを防ぐことで、ユーザーや周囲の人々が安心して海面を共有できる環境を生み出しているのだ。

また、地元のライフガード協会の事務局にもなっている同社では、市と観光局に海水浴場のレスキュー艇としてMJを紹介、それぞれMJ-650TLとMJ-650Mを販売した。MJを安全にも貢献する乗り物として周囲に認知させ、イメージアップさせることに成功している。

「夏の海水浴シーズンは午前10時から午後4時まで乗り入れ禁止。他のシーズンもサーフィン、ボードセーリング、MJがそれぞれ

れ理解し合って海岸を共有しています」

この3つの製品の販売、スクールをすべて行っている米川社長の強みとも言える。

そのグレンドで、ユーザーに 魅力ある遊びを提供する

次にグレンドを確保したとして、どのように遊びを提供し、ユーザーを育てていくのかを聞いてみた。

那珂湊マリンスポーツさんの場合、

「うちのお客さまはレースはやりません。といってツーリングが好きなわけでもないんですよね」

今のところこれとお客さまに対して遊びをプレゼンテーションすることは無いという。ロケーションの問題もあるが、サーフィンや、ボードセーリングと同じようにMJもビーチスポーツというのとらえ方もある。それに米川社長が言うには、

「艇庫とグレンドに同じ仲間が自然に集まるので、お客さま同士のコミュニケーションが自然に生まれ、パーベキューをするなどが自然に生まれ、パーベキューをするなどして、自分たちで楽しくやっているのだそうだ。そしてその分、スクールに力を入れている。」

「サーフィンもボードセーリングも同じ、

スクールが商売の基本です」
今でもオーナーの仲間を中心に、年間200名が同社のMJライディングスクールに参加しているという。

一方、大阪のコナハウスさんも同様で、「こちらでチームやクラブをあえて作らなくてもお客さま同士、うまくやってくれている」という。岡村さんが艇庫とグレンドがすべて、というのもうなすけるのだ。

ただ、コナハウスさんの場合、グレンド作りにはひとつ工夫を凝らした。
お客さまが来るシーズンは、ビーチから沖に向かってハニラランド(ヤマハのフロートリングスペース)を浮かべるんです。これだけでも遊び方が充実するし、グレンドの魅力が増します。お客さまからも好評です」

さらに同店の場合、岡村さんが個人的に所有する2隻のボートが威力を発揮している。「琵琶湖にフォーミュラを、高石(大阪湾)にSC-32を持っていらっしゃるんですが、これを使ってMJのユーザーと遊ぶんです。琵琶湖のハニラランドにフォーミュラをつけて、グループで遊びに来た者を乗せてあげたり、お客さまと待ち合わせして、須磨(神戸)までSCを回航して海上基地にしたり。週末が近くになると次はどこに行くのかとお客さまから電話がかかってくるんですよ」

ただし、岡村さんによれば、MJのお客さまのためだけに2隻のボートを用意しても採算は合わない。けれどボートを取り扱っている、自社艇を持つ販売店や、ボートに興味があるのならサンフレンドクラスのボートをMJユーザーのために所有することを考えてみてもいいかもしれない。

最後にそれぞれのお店に今シーズンの見通しについてお聞きした。
コナハウスさんは、これまでも職域を対象にしたライディング講習会(試乗会)などを積極的に仕掛けてきた。3月には早速700シリーズの試乗会を開催し、商品の魅力を訴えてもいる。

「景気の影響も多少あるけど、グループ購入などを提案しながら、新製品のRA、FX、

そしてTZを中心とした700シリーズを積極的に売っていきます。まだまだ市場は拡大すると思います」

那珂湊マリンスポーツさんは
「今度この海の沖に新しい防波堤ができ、よりMJを楽しみやすいロケーションになります(阿字ヶ浦は少々波が荒い)。また、別の場所に土地を借りて新たに艇庫を増やす予定です。商品としてはこれまでと同じくタンデムが主流、3人乗れるTLが出ていくと思います」

本気で取り組みたいMJビジネス 秘められた可能性は無限だ

MJの商売において、どのように顧客を獲得していくかはお店のタイプや、社長の考え方によってさまざまだろう。

今回お訪ねした販売店は両方ともまたまたレジャー色を前面に出した遊びを意識しているが、昨年、本誌のMJ特集でご紹介した愛知県のMJショップ、DECKさんのようにチューンナップの技術を商品化し、他社製品の取扱店を含めた周囲の販売店と合同でレースを開催するなどレース色を強め、顧客獲得に成功しているお店もあれば、京都市のマリンプラザ、(株)JEUJEAさんのようにボートやヨットのオーナーを対象に新たな遊びとしてMJを提供して実績を伸ばしているお店もある。

さらに過去本誌が取材でお訪ねした販売店さんのお話を振り返ってみると……、神戸市のマリンショップ、トップノットさんはMJをミニマムボートとしてとらえ、ユーザーを飽きさせることなく徹底的に遊ばせることでボートへ代替えさせることに成功している。北海道のトヨキさんは自ら企画したイベントはもちろん、マリンジェットクラブが企画するレース、はいむるぶしや海外へのツアーにお客さまと積極的に参加してコミュニケーションを深めている。

MJは、もちろんそれだけでひとつのビジネスになり得るのだが、まだまだ大きな可能性を秘めているとも言えそうだ。



●MJCOMMUNICATIONSパンフレット

イベント、政策、話題性...など、MJ市場の環境は良好。 だから、ますます面白くなる！ 知って得する8の情報

1 ヤマハマリッジットクラブに加盟して、有利なMJビジネスを

ユーザーのための全国組織ヤマハマリッジットクラブ(MJC)は、マリッジットに関する情報サービスが受けられるほか、MJCイベントへの参加資格獲得、傷害保険への自動加入など、さまざまな特典がその特長。そして、販売店がMJCの加盟店になること

で、MJCメンバーユーザーとのパイプをより太くし、スムーズなアフターフォローを行うことができる。昨年からは、加盟店を通して、ユーザーにイベントやレース等に関する情報を提供する、ファックス通信システム「MJCコミュニケーションウェブ」をスタートさせたが、多くの加盟店がユーザーの来店促進やコミュニケーション作りに役立っている。

2 ユーザーフォローに欠かせない好評のMJCレースとツアーイベント

MJCの特典のひとつで見逃せないのが、クラブ主催のレース、及びイベントへの参加資格が得られること。MJCレースは昨年から本格的にスタートした全国統一レギュレーション

ションのもとに行われるレースで、全国各地の水域で開催、その頂点イベントとして毎年9月に「マリッジットジャンボリー全国大会」が開催される。より本格的なレースの開催は、ユーザーに遊びの機会を提供するばかりでなく、個々の操船技術向上にもつながる、ということをお忘れなく。

3 レース参戦の機会がぐんと増えたJJSF(日本ジェットスポーツ連盟)

JJSF(財)マリンスポーツ財団の加盟団体として1992年に設立された、国際ジェットスポーツ協会(IJSBA)と提携している国内唯一のレース実施機関だ。日本では従来、メーカーごとにレースを実施していたが、JJSFではすべてのパーソナルウォータークラブが参加できる国内ルールを策定し、それに基づいたレースを実施している。

今年からはレギュレーションの改正が行われ、さらにエキサイティングなレースが予想されている。レースに参加するためにはJJSFのライセンス講習会に参加し、レーシングライセンスを取得し、さらに公認チームに所属する。公認チームはライセンス所持者が3名以上いれば登録することができる。MJCでもコミュニケーションウェブ等でレースやライセンス講習会の日程などJJSFに関する情報を提供しているのをお見逃しなく。

4 来店促進に作用するMJ用品の充実では、今何が売れているのか

笑顔の気持ちいい店頭スタッフ、工夫を凝らしたディスプレイ、豊富な情報量...、これらと並んで、購入後のユーザーの来店率を高めていく上でなくてはならないのが、関連用

品の充実だろう。昨年の10月から12月にかけて、ヤマハではYMSオリジナルMJグッズインポートフェアを実施。ファッション性の高いUSヤマハのTシャツやグローブなどオリジナルグッズの限定受注を行い、多くのMJショップから誘店策の一環にと好評をいただいたが、

2 MJCOMMUNICATIONS イベントスケジュール(94年2月現在の子定)

主催	イベント名	日程	開催場所
MJC本部	MJツーリングinはいむるふし マリッジットジャンボリー全国大会	6月2日~5日 9月3日~4日	はいむるふし 伊良湖
MJC北海道支部	レディースMJデー MJジャンボリー1N岩内	7月予定 8月6日~7日	洞爺湖 岩内
MJC東北支部	マリッジット東北大会	日程未定	小川原湖、田沢湖、猪苗代湖
MJC関東支部	MJCジャンボリー富津大会 MJCジャンボリー利根大塚大会 MJCジャンボリー霞ヶ浦大会	5月21日~22日 6月12日 7月23日~24日	富津 利根大塚 霞ヶ浦
MJC中部支部	MJ中部選手権浜名湖シリーズ第一戦 MJジャンボリーin飛騨金山 MJ中部選手権浜名湖シリーズ第二戦	6月19日 7月31日 10月2日	浜名湖 飛騨金山 浜名湖
MJC関西支部	MJC第一戦彦根大会 MJC第二戦泉南大会 全日本コカコーラカップMJC第三戦琵琶湖大会 MJC第四戦和歌山大会	5月29日 6月26日 7月23日~24日 8月4日	琵琶湖 樽井 琵琶湖 和歌山
MJC中国支部	初乗りツーリング スーパージェット(TZ含む)選手権第一戦 スーパージェット選手権第二戦 スーパージェット選手権第三戦	4月17日 7月3日 9月11日 10月23日	広島、岡山、山口 益田 瀬戸田 瀬戸田
MJC四国支部	マリッジットジャンボリー四国大会	6月26日	津田
MJC九州支部	マリッジットジャンボリー九州大会	8月7日	西福岡

3 JJSF '94 ジェットグランプリシリーズ

主催	大会名	日程	開催場所
日本ジェットスポーツ連盟 マリンスポーツ財団	第1ステージ	4月16日~17日	静浜海岸
	第2ステージ	5月14日~15日	富津岬
	第3ステージ	6月4日~5日	三國
	第4ステージ	7月2日~3日	福岡
	第5ステージ	8月27日~28日	琵琶湖
国際ジェットスポーツ協会	IJSBAワールド ファイナル	10月下旬予定	レイクハバス

*JJSFではグランプリシリーズのほか、B級ライダーを対象とした地区ごとのブロックレースも開催している。

在ヤマハ、カワサキ等のメーカー、全国各地の販売店等が会員として参加、運輸省、海上保安庁、警察庁をはじめとする官公庁、関連団体の協力を得て、ユーザーへの安全指導を、安全パトロール、講習会等の実施という形で活発に行っている。

最近では、各地で、水上安全条例の制定や見直しが行われており、安心してPWを楽しむためのポイントとなっている。公有水面の利用に当たり、地元連絡会や協議会等にPWSAを通して積極的に参加することで、良好な市場環境を形成するといった効果があるのだ。ほとんどの販売店ですでに加入されていることと思うが、その使命と効果を再認識しつつ、積極的に参加されてはいいかだろう。

マリジェット・ビジネスがますます面白い。 ホップ! ステップ! JET!



●写真はMJ用ワーキングスタンド。スーパージェット用からタンデム用まで、¥16,000~¥24,000

5 美しく機能的なヤマハのニューMJウェアが人気爆発の予感

ボートショーでもお披露目された、ヤマハMJ用のニュー・ウェットスーツ。ジェットアパレルの人気No.1、MOBBYSとの共同開発によって生まれたこのMJウェアがユーザーたちの間でも「カッコイイ」と話題を呼んでいる。

ボレロのフラップファスナーは防水性を高め、胸部の保護力は抜群。ロングジョンはスネ部に圧縮パッド、ヒップ部にアコーディオン状のバックストレッチャ機能。サマー

アパレルの分野は売れ筋商品のひとつとなる可能性が高い。
また、MJ本体に付随する用品も商品価値を高める上で、お店にとってもユーザーにとっても無くてはならないアイテム。ヤマハマリ用品課によると、この分野の売れ筋はトリーラー、トランスポーター、ワーキングスタンドなど。ぜひお客さまに紹介したいものだ。

ジョンは薄くしなやかで、トップ部は気化熱発散のラジエター効果、ボトムは2mm厚のダブルジャージで下半身保護機能を持つ。さらに遊び心いっぱいのデザインによるメッシュグローブ、フルグローブ、ライディングジャケット（ライフジャケット）というラインナップ。

どれも快適で運動性、機能性に優れていることはもちろんだが、ブラック、バイオレット、ピンクの3色を基調としたアクティブ感溢れるカラーとデザインは、間違いなく人気を呼びそうだ。

6 ヤマハNEWマリジェット・ウェア

- A. ボレロ/¥31,000
 - B. ロングジョン/¥46,000
 - C. サマージョン/¥33,000
 - D. メッシュグローブ/¥4,800
 - E. フルグローブ/¥6,800
- ・カラーはいずれもブラック、バイオレット、ピンクの3種類
・サイズはメンズ、レディス、それぞれ10種類、セミオーダー、フルオーダーも可能
(料金は別途)



6 PWSAの安全啓蒙活動は良好な市場環境を醸成する

MJビジネスを進める上で、忘れてはならないもののひとつがPWSA（パーソナルウォータークラブ安全協会）への加入だ。現

7 '94年USAウォータークラフト・オフ・サイヤー受賞が約束するMJ700RAの大ヒット



●最大出力は76PS。驚異的なパワーとパフォーマンスは話題の的

ト・オブ・ザ・イヤー」で、昨年末に行われたドリーム・デモ品評会では、見事ヤマハのMJ700RA（現地モデル名「WAVE RIDER」）が受賞した。
ドリーム・デモ品評会は、各メーカーから提供されたその年のニューモデルを、ピギナ1からプロに至る複数の選者によって、操縦性能やスピード性能を長期間にわたってテストするイベント。歴史こそ浅いものの、その公平さが多くの人々の信頼を得て、市場に多大な影響を与えている。

前回はMJ700TZ（WAVE BRASTER）が受賞したが、その話題性とレースでの活躍が相まって、一般市場でも大ヒット。それを考えるだけでもMJ700RAの売れ行きには大いに期待できる。

なお、同誌ではMJ700TZを今回もスポーツデイビジョン部門のベスト・セラーモデルに、またMJ700SJをスタンドアップ部門のベスト・セラーモデルに選定している。

8 カタログ、ポスター、VTR... 販促ツールのフル活用で顧客をキャッチ

アメリカで、もっとも影響力のあるパーソナルウォータークラフトの専門誌といえば「WATER CRAFT WORLD」。同誌が一昨年から実施しているドリーム・デモ品評会において、最も優れたウォータークラフトに贈られるのが「USAウォータークラフト」。

ヤマハでは販売店の皆さまがより効果的なセールス活動をするための販促ツールをご用意している。カタログはもちろんだが、MJ700FX、MJ700SJ、そして今回のMJ700RAの発売を機に、イメージポスター、ラインナップカタログ、ビデオなど新たなツールを制作している。特にビデオは、USAで撮影した素材をベースに、SJ、FX、RAのポテンシャルを迫力ある映像で編集。セールスにも、店頭でのBGVとしても利用できる。これらをぜひともフル活用するべし。



- イメージポスター（振替価格：¥100）
- ラインナップカタログ（振替価格：¥30）
- ビデオ（振替価格：¥2,500）

浜を訪ねて

大阪府

大阪

湾

確実に早く、きめ細かなサービスで 仕事の価値を高めていきます

大阪府阪南市 (株)藤マリン



岸和田港の加減さんが所有するDY-53、「寶丸」のスピードも申し分なく、通船として実力を発揮。「この仕事が終わっても流し網など、どんな漁にも使える」



藤マリンのみなさん。左から2人めが藤浦社長

8 時30分、社屋3階のミーティングルームで朝礼が始まる。各自の作業の進行状況、営業とサービスの情報交換、その日1日のスケジュールの確認などをききききと、約30分かけて行う。それが終わると、スタッフは勢いよく、だーっと部屋を飛び出し各自の作業に取りかかる。決して慌ただしいというのではなく、会社の勢いを感じさせる朝の1シーンだ。

昭和46年に藤浦富男社長が大阪府泉南市に創業した(株)藤マリン。創業当初より、漁船、和船、船外機、プレジャーボートのすべてを取り扱うマリンの総合ショップとして今に至っている。

同社のスタッフは10名で、社長を中心とするサービス部門が5名、社長の弟さんの藤浦庄次専務と社長の息子さん啓司さんの2名が営業を担当。社長の奥様、そして2名の女性スタッフが経理と事務を担当している。

「不景気で厳しい時代だけど今がふんばり時。うちにはスタッフが大勢いるけど仕事量が少し減ってきたかな。人員整理して凌ぐのは一時的には効果があるかもしれないけど、いざ仕事で集中した時は困る。今は迅速で、完璧に近い修理、機装をして、仕事の価値を高めていかなきゃならない時だからね」(藤浦社長)

サービスと営業を社長と専務がそれぞれ専任する試みは昨年からはじめたばかりだ。より効率よく、正確できめ細かな対応をしていく上で、効果は大いにつながっているようだ。

藤 マリンさんを取り巻く市場の環境は経済事情ばかりでなく、大阪新空港の建設など、ここ10年ほどの間に大きく変わってきた。そこで業務市場、プレジャー市場にお

(株)藤マリン

- 創業……………昭和46年
- 従業員……………10名
- 商圏……………大阪府、大阪湾沿岸
- 主力商品……………漁船 (DX-57など)
ディーゼル (MD629、MD1250など)
プレジャーボート

大阪湾南部の業務関連市場を取り巻く環境は、この10年の間に大きく変わった。要因はいろいろとあるのだが、中でも大阪新空港の建設 (今年の9月に開港予定) は地元の漁師さんに、そして周辺の漁船店に大きな影響をもたらしている。

「まず、埋立の影響で100件ほどあったノリ養殖がほとんど消えました。ノリが盛んなところはそれこそ想像もつかない忙しさだったんですが。そして、一本釣りや、刺し網など小型漁船を使って操業していた漁師さんは今、ほとんどが休漁状態なんです」 (藤浦専務) その漁師さんたちは今、新空港へ出入りする建設関係の業者と契約を結び、人を沖合いの現場まで運ぶ通船の仕事が警戒船をしている者がほとんどだ。漁船の売れ筋はDX-57の



藤マリンさんの売れ筋のひとつ、DX-57。アフトデッキに客室を造った特職仕様だ。その他舵回りにも手を加えている



特職仕様。代替えとしてMD629、MD1250といったマリンディーゼルが好調に売れている。今後、第2期の工事も予定されており、通船としての漁船の需要はまだ伸びるものと見込んでいる。

また、間もなく大阪湾を対象にした底曳き用の漁船が発売されることになり、この新船への期待も大きい。



メイン市場のひとつ、泉佐野。底曳き船の他、流し網や一本釣り用の高速漁船が多く見られるが、今は通船や警戒船に従事しているお客さまが多い

朝の8時30分からミーティング。お客さまへの迅速な対応、正確な仕事は、ここからスタート。会社の姿勢、勢いを感じさせる



プレジャーにも意欲的に取り組んでいる。社屋の2階はマリングッズのショールーム

ける今後の見通しをお聞きしてみた。

「業務艇はこれまで空港工事のための通船の需要が中心だったけど、DX-57を中心にこれからも第2期の建設用に売れていくと思う。漁業については今度初めて大阪府向けの底曳き用漁船が開発されたのですが、これに期待しています。今、大阪には約170隻の底曳き船が浮かんでいますが、年間3〜10隻づつの実績を築いていって、20年で50%のシェアを確保することが目標です」

一方、プレジャー部門の見通しは、

「今は確かに沈下していますが、これは受け皿を確保していくことでまだまだ伸びていくと思う。200〜300万円の船を安心して買うことのできる環境作りが急務です」

これについては専務が引き継ぐ。

「一度自分でマリナーの図面を描いてみたくて。満足のいくマリナーを造ろうとする最低でも7500坪の土地が必要で、これだけの土地を確保して運営するとなると採算が合わない。そこで今は大阪府下の漁協さんにフィッシャリーナをはじめとする新規の事業を提案して共存共栄の方向性を模索しています。例えば港内に艇庫を造って土・日は休漁日にし、マリンジェットに解放するなどしても面白いと思うんです。またうちの利益だけでなく観光漁業など、漁民にとっても魅力ある港の利用方法を考えて提案しています。一部では反応もまずまずです」

藤浦社長は会社設立以前は漁師だった。今も現役の漁師が兄弟にいます。漁船の販売、修理という仕事を通して、漁協との繋がりも密接だ。総合マリンショップというお店の強みを目一杯発揮して、飛躍を狙いたいところだ。

修理を終えた後

2〜3時間かけてフネをきれいにする。 それが良い勉強になるんですよ。

香川マリン(株)屋島マリーナの工場長、

川田貢さんはボートメカニクスの道に入って25年、ベテランのサービスマンだ。キャリアばかりでなく腕の方もピカイチで、この業界では『四国に川田あり』と名前が轟く存在だ。

どの分野でも一流の技術の持ち主はそれなりの方法論や信念があるものだ。しかし川田さんは、

「いやあ、これとってないですね。コツコツと数をこなしただけです」と笑いながら首をひねる。すべては、毎日の仕事の積み重ねと云うばかりだ。傍らから浅田博社長が「何より仕事が好きなタイプだね」と助け船を出す。すると、川田さんが「趣味がないんですよ。仕事が趣味になってるのかな。団塊の世代の悲しい宿命ですね」と、社長の言葉を受ける。

お二人は良く息の合ったコンビのようだ。競艇選手だった浅田社長が香川マリンを設立したのは63年。その頃、クルマ業界にいた川田さんは、当時、競艇選手に転向しようと考えていて、浅田社長と知



当世サービスマン



人物図鑑 ③

香川県高松市・香川マリン(屋島マリーナ)
川田 貢さん(45)

り合い、20歳のときに入社した。

結局、競艇の世界には入らなかったが、スピードに憧れる気持ちが今でも残っているせいだ。エンジンの中では外洋レーサーの大排気量ガスエンジンが一番魅力を感じるといふ。その種のエンジンがやはり一番美しくセクシーだと言ふ。

「最近ではディーゼルばかりで、ガソリン

のハイパワーが少なくなったのは寂しいですね」。それを聞いた浅田社長がさすが、

「彼は70年代には熱海オーシャンカップレースに出ているんですよ、ナビとしてと教えてくれるが、川田さんはニコニコ笑うだけだ。その頃はまた、冒険好きのオーナーに誘われ、20フィートクラスの

小さなボートに同乗して四国一周、九州一周、さらには沖縄返還の当日、70年5月15日にボートで一番乗りを果すなど、「ほとんど無謀に近い航海」に出ているようだ。それも今となっては楽しい思い出だ。

「こういう貴重な経験も、川田さんが若い頃から熱心に仕事をし、信頼を獲得して来た結果なのだ。

「この仕事を始めた頃は、今と違ってマニュアルもなかったし尋ねる相手もいなかった。手探りで、見様見真似でするしかなかった。でも、会社の評判があるので、直さないわけにはいかないと、必死でしたね」

この努力の積み重ねが、名人・川田貢を作ったのだ。

そこで最後に、『オーナーに信頼されるサービスマン』をするコツとは何か、うかがってみた。しばらく考えた末の川田さんの答えは――修理が終わった後、3時間ぐらいかけて、ボートをきれいにすることです。細かく丁寧に、洗ったり拭いたり磨いたり……。

こうすると、自分のした仕事全体を改めて客観的に見るゆとりが生まれる。それが身にしみて勉強になる。締められた部分とか、やり残した作業に気づくのも、この時間なのだ。この余裕こそ、川田さんならではの、達人の知恵というべき方法論なのである。

2 マリンエンジンの冷却系統

▶概要

エンジンが正常に作動する上で、エンジン各部の温度を過度に高くなることを防ぎ、適温に保つことは重要なことのひとつです。マリンエンジンの場合、船外の海水を利用する水冷式が一般的で、直接冷却方式と間接冷却方式の2種類があります。

直接冷却方式は、海水ポンプで海水を汲み上げ、シリンダヘッド、ブロック、マニホールなどを冷却し、船外へ排出します。構造は簡単で、コストも安価で、船外機をはじめ多くのエンジンに採用されています。水温調整のため、サーモスタットが取り付けられ、エンジンを一定温に保っています。

一方、間接冷却方式は清水冷却水を循環させてシリンダヘッド等を冷却し、その清水を海水ポンプで汲み上げた海水によりヒートエクスチェンジャー（熱交換器）の内部で冷却するもので、直接冷却方式に比べコストはかかるものの、錆の発生を抑え、ゴミ詰まりが無くトラブルを防止する、加圧弁の取付により沸点を高くし、冷却水温を高く設定することでエンジン効率をよくする、などの利点があります。

▶冷却系統の構造と機能

①海水ポンプ（図4）

ゴムインペラを回転させ、容積変化による圧力を利用して海水を吸入・吐出するタイプで、ドライブシャフト、またはクランクブリーリーによって駆動します。

負圧を利用して吸入するため呼び水の必要がありません。ゴムインペラはポンプボディに対して偏芯しているためインペラが回転するとインペラ翼が変形します。図4のA部で変形し、容積が小さくなるため圧力が上がり、B部で加圧された水が吐出されます。C部ではインペラ翼が伸びて容積が大きくなるため負圧となり、D部において水を吸入するので、このポンプにおいてはインペラ翼の先端とボディの接触部で漏れが無いようにすることが大切です。

②循環ポンプ

海水、または清水の冷却水を強制的に循環させるため、遠心式ポンプが使われます。一般に、Vベルトによって、クランクシャフトブリーリーで駆動されます。

③熱交換器

排気マニホールと一体式の熱交換器では海水はエレメント内の数十本の細い管を通して、管の回りにある清水を冷却します。

④サーモスタット（図5）

これは温度によって自動的に開閉する切替弁で、一般にベレット内にワックスと合成ゴムを封入したワックスベレット型が使用されています。

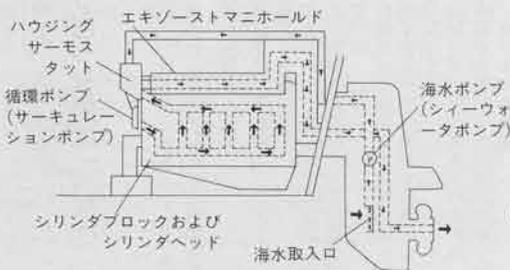
サーモスタットが閉じている時は冷却水は下の方を流れますが、水温が上がると弁が開くと上の方を流れます。こうして、温度が低い時はエンジン内部の冷却水を循環させ早く暖めるようにし、温度が高くなるとサーモスタットが開いて流れを変え、新しい低温の冷却水を取り入れることにより、冷却水の温度を管理しているのです。

⑤加圧弁（ラジエーターキャップ）

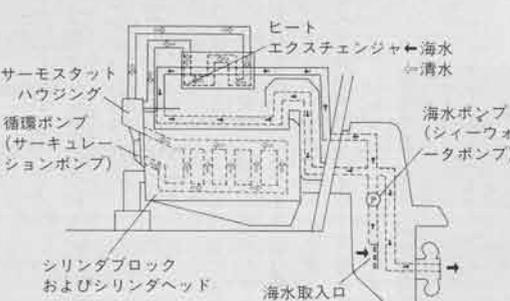
熱交換器に取り付けられているラジエーターキャップは、清水冷却系統を密封して圧力を加え、水温が100℃以上になっても沸騰しないようにして気泡の発生を抑え、冷却効果を高めるためのものです。

冷却温度が上昇して体積が膨張するとプレッシャーバルブが開き熱交換器からあふれた水はリザーブタンクへ蓄えられます。逆に水温が低下すると収縮して負圧を生じ、バキュームバルブが開いてリザーブタンクの水が熱交換器に戻るのです。

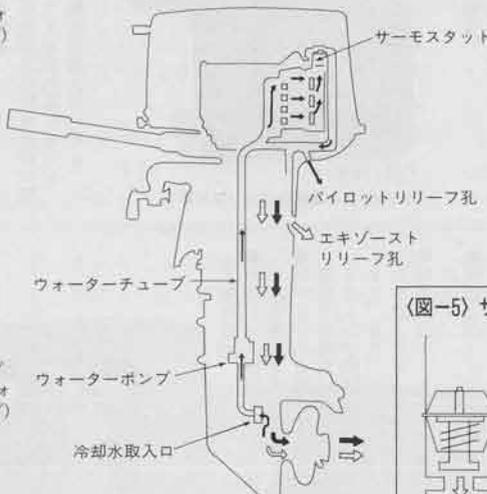
〈図-1〉直接冷却方式



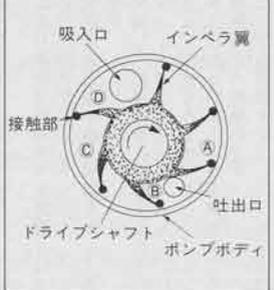
〈図2〉間接冷却方式



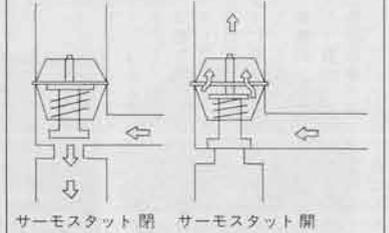
〈図-3〉船外機の冷却系統



〈図-4〉海水ポンプ



〈図-5〉サーモスタットの作動



NEW MODEL

アメリカで人気のジェットボートを独自開発、50隻限定発売！
「遊びのステージ」が広がる
「ライトジェットボート」『LJB-15』



写真は試作艇です。生産艇は一部、仕様の変更があります。



ヤマハではマリッジットの開発で培ったウォータージェット・エンジンの優れた機能をさらに汎用性の高いボートに採用した、ライトジェットボート『LJB-15』を、4月15日より50隻限定で発売します。
ジェットボートは、アメリカを中心としたマリン先進国で人気を集めているウォータークラフト。プロペラが船底から出していない

- 世界初のハンドルポール式ステアリング（上下可動ハンドルバー）方式を採用。ドライバーが立った姿勢でも座った姿勢でも、最適なハンドルポジションで操船することができます。
 - 係船時はハンドルポールを収納し、フラットパネルを設置することにより、大人が十分に横になれる空間が生まれます。
 - 小型ボートでありながらマリッジットを思わせる軽快な運動性。
 - キルスイッチ、フロートレスキャブレター、無接点式点火装置など、装備も充実。
 - エンジンは運転している間常時作動するビルジポンプを採用。リバーゲートを装備し後進も可能です。
- 〔主要諸元〕
- 全長／4.65m ● 全幅／1.88m ● 全深／0.75m ● 艇体重量／340kg ● エンジン出力／63PS ● 燃料タンク容量／24ℓ × 2 ● 定員／5名（東京地区店頭渡し単体標準小売価格）1,684,000円（法定安全備品、オプション含まず、消費税別）

GOODS

よりコンパクトで高性能
「GPSプロッタ魚探」新発売

ヤマハではこのほど、「GPSプロッタ魚探」及び「GPSプロッタ」の新製品を発売します。お客さまにぜひご紹介ください。

8型カラーGPSプロッタ魚探

「PS-8000」/主な特徴

- 50kHz、200kHzと2つの周波数を標準装備しており、魚群判別やポイント操船に威力を発揮します。
- 海底の深度の変化が、電子音の間隔の速さにより知ることができるので、絶えず画面を見ている必要がなくなります。
- 風向風速とコンパスが画面表示されるため（各センサーの接続が必要）、フィッシングボートにはもちろん、ヨットにも最適。
- その他、水温グラフ表示や強力な防水性能、離れた場所からでも操作できる赤外線リモコン、またより充実した記憶機能を備えています。

「PS-8000」

¥500,000(消費税、取付工事費別)



「GP-1800」

¥398,000(消費税、取付工事費別)

8型液晶GPSプロッタ

「GP-1800」/主な特徴

- 防噴流型の指示器、耐水型のアンテナなど、強力な防水性能。
- LCD表示により直射日光の下でも画面をはっきりと見ることが出来ます。
- スクロール機能により海岸線の移動もスムーズに表示されます。
- 記憶機能が充実し、航跡／マークが8000点、目的地地点数が265点、またコメント入力（10文字）も98点まで記憶できます。
- 行先方向が真正上になるコースアップ表示もでき、陸地との位置関係が一目瞭然です。
- オートパイロットと接続することで、船首方位、設定針路、コースずれ、針路ズレも表示可能です。

アウトドア派にうれしい
高機能・高耐水圧のライト・オイル
スキンが新登場！
「マルチスーツ」

さまざまなスポーツシーンに最適なマルチスーツを新発売。強度に優れたナイロンPVC素材を用いたこのスーツは軽量コンパクトで、アウトドアスポーツに必要な基本機能がすべて装備されています。天候に左右されやすいマリッジャーにも最適です。



〔主な特長〕

- 衿はニット加工でべとつきを防ぎ、衿フラップで水の侵入を防止しました。
 - ジャケットの前立て部は全面ベルクロ機能で、微妙で手軽なアジャストが可能。水の侵入を防ぐダブル機構と、ダブル前立てになっています。また、大型ファスナーで塩や泥の噛み込みを防止できます。
 - 背中部はベンチレーション機能付きでムレを防ぎます。
 - 袖口はシャリリングプラスチックベルクロ機能で、風の侵入をシャットアウト。
 - トラウザースはもも部分で丈の調整が可能な、アジャスタータイプ付き。
 - 裾はブーツ等を履いたままでも着脱が容易な大型ファスナープラス、しっかりフィットさせる大型ベルクロ仕様。
 - コンパクトに収納できるポーチ付きです。
 - 価格／¥9,800（メーカー希望小売価格、消費税別）
 - 素材／表地：ナイロンタフタ、PVCラミネート
 - 裏地：ポリエステルメッシュ
 - 商品区分／定番商品
 - カラー／コバルトブルー・リフレグレン・ライトグレー
 - サイズ／S・M・L・レレ（オーダープリントも承っています）
- お問い合わせはヤマハ発動機株式会社まで。

告 知 板

みなさまのお店でぜひご利用ください SEA SPIRIT

マリンの新規需要開拓ツール『SEA SPIRIT』を、東京・大阪の国際ポートショーに合わせて発行しました。「海の男」の代名詞・加山雄三氏の対談や、ポートオーナーになるための分かりやすい解説など、海への憧れを抱いている潜在需要層にとって魅力あふれる内容です。ぜひご利用ください。

- A4サイズ/16ページ/オールカラー
- 価格/40円



ヤマハマリンアカデミー 第8期('94年9月まで)の開講スケジュール

ご好評をいただいております「マリンアカデミー」の第8期開講スケジュールが決定しましたので、お知らせします。

新入社員が入社するこの時期、研修などにもぜひお役立てください。

●お問い合わせは、担当販売会社まで。また、6名以上でのお申し込みは、スケジュール等ご相談に応じます。

講座名	日 程
エンジン講座1	4/26~28 5/9~11 6/16~18
エンジン講座2	5/12~14 8/25~27
航海講座1	6/21~24 9/14~17
航海講座2	4/12~14 7/14~16
ヨット講座1	5/30~6/1 7/7~9
ヨット講座2	6/2~4 7/26~28 9/22~24
スポーツフィッシング講座	8/4~5 8/19~20 9/9~10
商品概要講座	4/21~23

募集対象者…マリンプラザ、マリンショップ、サービスショップ、サービス指定店、ヤマハ販売会社のマリン営業マン、マリンサービスマン及びマリンパーソン

開催場所…●ヤマハ発動機株式会社・研修会館
静岡県磐田市新貝2500
●ヤマハマリーナ浜名湖
静岡県湖西市入出字長者1380
●マリンアカデミー事務局
静岡県浜名郡新居町向島3380-67
☎(053)594-6518 FAX.(053)594-6510

低金利を打ち出して、お客さまの購買意欲を高めたい！ 「ヤマハポート低金利クレジットキャンペーン」実施中！



ヤマハでは販路のみなさまのご協力を得て5月末日まで、販促キャンペーン「ヤマハポート低金利クレジットキャンペーン」を実施しています。お客さまの購買意欲を刺激し、代替および新規購入の動機づけを行うための価格戦略を目的としています。

店頭やDM等でお客さまにお知らせの上、積極的展開をお願いします。

＜キャンペーン内容＞

- 対象艇種：200万円以上・1,000万円未満（クレジット所要資

金）のポート・ヨット全艇およびマリンジェット全艇

- キャンペーン期間：平成6年3月1日～5月末日
- 取扱信販会社：東総信、日総信、国内信販、ライフ、ジャックス
- キャンペーン支援ツール：告知チラシ、告知ポスター

マリーナ活性化、ユーザーフォローに、今年も大いに活用してください 第17回ヤマハポートフィッシングコンテスト

4月1日より、今年もヤマハポートフィッシングコンテストがスタートしました。

ポートオーナーの皆さんにひとつでも多く海に接する機会を提供し、ポートフィッシングを楽しんで頂こうと販売店の皆さまのご協力を得て開催されるこのコンテストも今年で17回目を迎えますが、参加者も開催件数も年々確実に増え、今やヤマハマリンの名物イベントとしてすっかり定着しています。

今年の実施期間は11月30日まで。お客さまに広くお知らせの上、ぜひ開催頂きますようお願いいたします。

●参加資格

- 漁業従事者を除くすべての人

●競技種目

- ビルフィッシングの部
- ファミリーフィッシング部〔指名魚 指名魚大物(長さ)の部、重量の部〕

●賞

ビルフィッシングの部

大会優勝者の中から抽選で5組10名様をガムフィッシングツアーにご招待。

ファミリーフィッシングの部

大会入賞者の中から抽選で20名様をヤマハリゾートはいむるぶしにご招待。

ナンバーワン・コンテスト

全国各地よりお寄せ頂いた釣魚によって競います。ナンバーワン認定者に記念品を贈呈。



※大会運営ツール、レギュレーション等についてのお問い合わせは各販売会社まで。

EVENTS

●94ヤマハ関連の主なマリンスポーツイベント

月	日	イベント名	会場
9	8(木)~11(日)	鳥羽カップマッチレース	三重県・鳥羽市
10	7(金)~10(月)	ミニトン全日本選手権大会	三重県・津市
11	16(水)~20(日)	ニッポンカップ国際ヨットマッチレース	神奈川県・葉山

DINGHY

5	14(土)~15(日)	シーホッパー級西日本選手権大会	滋賀県・琵琶湖
6	4(土)~5(日)	シーホッパー級東日本選手権大会	茨城県・霞ヶ浦
9	3(土)~6(火)	国民体育大会(ヨット)	愛知県・蒲都市
9	22(木)~25(日)	国体リハーサル大会(ヨット)	福島県・小名浜
11	3(木)~6(日)	シーホッパー級全日本選手権大会	静岡県・浜名湖
11	4(金)~6(日)	ヤマハヨットウィーク	静岡県・浜名湖

PERSONAL WATER CRAFT

5	中旬	全国一斉マリッジット・ウィーク	全国各地
6	30(木)~7(3日)	マリッジットツーリングinはいむるぶし	沖縄県・小浜島
9	3(土)~4(日)	マリッジットジャンポリー全国大会	愛知県・伊良湖

BOAT FISHING

6	7(火)~12(日)	ヤマハフィッシングキャンプ	大分県・別府
6	16(木)~18(土)	八重山ビルフィッシュトーナメント	沖縄県・小浜島
7	8(金)~10(日)	土佐ビルフィッシュトーナメント	高知県・夜須町
7	8(金)~10(日)	合歓ビルフィッシュトーナメント	三重県・合歓の郷
8	14(木)~16(土)	勝浦ビルフィッシュトーナメント	和歌山県・那智勝浦町
8	24(水)~27(土)	下田国際カジキ釣り大会	静岡県・下田市
9	2(金)~4(日)	遠州灘ビルフィッシュトーナメント	静岡県・浜名湖
9	20(火)~25(日)	ヤマハフィッシングキャンプ	神奈川県・城ヶ島
10	18(火)~23(日)	ヤマハフィッシングキャンプ	和歌山県・印南
10	29(土)~11(6日)	ヤマハフィッシングキャンプ	北海道・室蘭

その他

8	27(土)~28(日)	浜名湖ソーラーボートレース	静岡県・浜名湖競走場
---	-------------	---------------	------------

TOPICS

中・小型艇の人气が目立った。市場拡大に確かな手応え!



『第33回東京国際ボートショー』並びに、『第9回大阪国際ボートショー』が2月8日~13日及び2月18日~21日に、それぞれ開催されました。主催の(社)日本船舶工業会の発表によると、東京の入場者数は12日の大雪の影響もあり11万2058名(93年実績・12万3434名)、大阪では4万7070名(93年実績・5万754名)となりました。

ヤマハブースでは外洋フィッシングボート「PC41SF」や外洋ヨット「Y31EXII」などが注目された他、中・小型クラスのフィッシングボートへの問い合わせが多く、その契約件数も大幅な増加をみせ、契約高は昨年を上回る結果となりました。そして、マリッジャーを実際に始めたいと考えている初心者や、手頃な価格帯のニューモデルへの代替を希望する既存オーナーが確実に増えていることを伺わせました。

ボートショーで一気に高まったお客さまのマリンへの関心を、春から夏への二商売に役立てていきたいものです。

アメリカズカップへ
いよいよカウントダウン

—ACC世界選手権は10月27日から
ニッポンチャレンジチームもサンディエゴにベースキャンプ入りして、2度目の挑戦に万全の体制を組んでいます。その最終目標「アメリカズカップ」本戦までのレーススケジュールが決定しました。新アメリカズカップクラス艇が採用されて2度目の大会となる今回は、ACC世界選手権開幕が10月27日、そして本戦、アメリカズカップは1995年5月6日から始まります。

他にオーストラリア、フランス、ニュージーランドから各2シンジケート、スペインからは1シンジケートが参戦を表明しています。スポンサーの一社として、また挑戦艇のビルダーとしてヤマハもサポートするニッポンチャレンジ。みなさまもご声援ください。

レース日程

- ACC世界選手権
1994年10月27日~11月5日
- 挑戦者決定シリーズ(ルイヴィトン・カップ)
1995年1月14日~4月26日
- サンディエゴ(USA)
レース海域
- PC41SF
1月14日~22日
20月4日~12日
20月25日~30月15日
- セミフィナール
3月25日~4月6日
- ファイナル
4月15日~26日
(10戦5勝先勝)
(10戦5勝先勝)
- 第29回アメリカズカップ
10月27日~20日
(10戦5勝先勝)



〈第33回東京国際ボートショー〉ヤマハブース内に設けられたニッポンチャレンジコーナー。ボートショー初日の2月8日に、サポーターの田中律子さんが駆けつけ、熱いエールをおくった。

海で、マリーナで、ショップで、お客さまに教えてあげたい、海のうんちく。

一生横倒れの変な奴等、 カレイとヒラメの仲間たち。



ヒラメとカレイの見分け方に「左ヒラメの右カレイ」というのがあります。語呂が良く言葉は覚えやすいのですがやや意味が不明確です。具体的に右だ左だと言う基準は、サカナの黒い側を表にしてお腹を手前に背中を向こうに置いたとき頭が左を向けばヒラメ、右向きはカレイ。でもヌマガレイのように、そうではない種類「左カレイ」もいるのです。

ヒラメ・カレイのように体が左右からひらべたくなっているのを側偏型、エイやアンコウのように上下に潰れているのを縦偏型と言います。卵から孵化したての子供の頃には、目は普通のサカナのように左右にあります。それが成長につれて海底生活に移る頃に目が移動し始めて片側へ寄ってしまうのです。タイなども側偏型ですがヒラメたちは海中を横目で睨む横倒れの生活をしていると言えるでしょうか。そして、体の下側、海底に接する側は白っぽくほとんど色素がありません。上になる目のある側は海底の模様とそっくりの色・模様をしています。そしてその色の濃さ・

模様を場所に応じて変えるのです。

小石混じりの海底ではまだら模様の迷彩色に、均一の砂地ではグレー色になります。そのうえ鱗で巻き上げた砂を被ってさらに見えにくくなります。

カレイの仲間は、大きく分けて3つのグループ、その中を細かく分けると7つのグループになります。日本周辺には110種類近くが見つかっています。最大種はオヒョウで、雌は体長2.5メートル以上になり、最小種はオトメウシノシタで同6.5センチメートルあまりです。その内のシタヒラメの仲間にはウシノシタ・イヌノシタなんて変な名前ものがあります。

いずれの種類も肉食で海底で餌を漁ります。ジッと待ち構え近づいた小魚を一口に飲み込むものや、砂の中に住む小動物を食べるのがカレイ等のやり方です。小魚一気飲みヒラメは巨大な口を持ち、砂中小動物派のメイトガレイの歯は口の左側だけにはえています。

このように横倒しの海底生活に徹底的に適応しているのがこの仲間たちです。

水族館でカレイの水槽の底を黒白二色に塗り分けたらどうなるか、と言う有名な実験があります。結果は、全身が目位置する底の色と同じ色になりました。頭が黒地のところにあると白地にはみ出した体の後半も黒い。一生懸命化けて隠れた積もりなのでしょうが笑ってしまいます。

彼等の土遁ならぬ砂遁の術は餌の小動物に気が付かれないようにしているわけですが、他に捕食者から身を守るという役割も持ちます。海底の砂の中に隠れるカレイやエイの仲間を好物にしているサメがいます。サメは視覚や匂いだけでなく餌となる動物の体から出る微弱電流を探知して襲うのですがミナミウシノシタは各鱗の付け根から毒液を出します。この毒はサメに強烈なショックを与えます。

このように餌になる動物とそれを捜し出して食べる動物・捕食者の駆け引きが面白い。食べられてはかなわんから砂に隠れる。砂に隠れられたら目では見つけられないから電流で捜し出す。見つけられても食われないように毒腺を備える。海の生き物たちは食う者と食われる者がせめぎ合って互いに進化しながら新しい能力を獲得してきたのです。

生物の進化は、昔ならば盾と矛の古事、現在ではレーダーとステルス戦闘機、まるで戦術と戦略の両面から軍事兵器を開発するようなものです。

小生がまだずいぶん小さかった頃、うちの親父ったら、釣って来たヒラメのハラワタを抜いて料理するのに横っ腹に包丁を入れようとしていた。外見は90°横向きになっていますが内臓までは変わっていないのです。でもふと思いついて横倒しのままで一生を送る動物って他にいないですよええ。ホントに変な奴等！

市場環境整い、やる気満々。 新たな遊びを発見してお店もいざいかに。

東北地方の最南部、福島県いわき市に、第3セクターによる大型マリナー「いわきサンマリナー」が、この4月より係留保管を開始、8月にグランドオープンする。陸・海上合わせて273隻の保管能力を持つこのマリナーが与える販売効果には大いに期待したいところだ。元気がいっぱい、やる気いっぱいの販売店のマリンビジネスの様子を紹介するマリンショップ見聞録。今回は、そのいわき市にお店を構える(有)マリンサービスいわきさんをお訪ねした。

第3セクターによるマリナーのオープンで 市場の活性化に期待

マリンサービスいわきさんが小名浜港で管理している保管場所は150坪、店舗前の自社の保管場所は580坪。現在ここに、それぞれ17隻、45隻のボートを保管している。どちらもほぼ満杯状態である。

「今のところ自分で係留場所を確保しているお客さまが、うちで艇を管理しているお客

さまにしか販売はしません。やはり管理しきれないのに販売するというのには抵抗がありますから。購入したいというお客さまがいても、お断りするしかない状況でした」(マリナーサービスいわき・村上邦男社長/以下同)

係留場所不足という深刻な問題は全国各地共通の悩みかも知れない。しかし、水産庁の

フィッシャリーナ計画、運輸省のプレジャーボートスポット整備計画や、第3セクターを含む公共マリナー整備計画などは着実に進んでいる。不景気といわれながらもプレジャーボートの係留場所に関する見直しはかなり明らかと見ていいのではないだろうか。ここ、いわき市にも、今年の8月に第3セクターによる「いわきサンマリナー」が本格的にオープンする。

「もちろん期待しています。現在お預かりしている大型艇のお客さまのうちの何人かはそちらにボートを移すことになり、その分小型艇の新規客を獲得することができます。また、きれいなマリナーができることで、地元住民がこれまで以上にボートに興味を持つことになりますからね」

店舗の機能を拡大させ、 新たな顧客の獲得を目指す

昨年の2月、同社はこれまでの店舗の目の前に新たなショールームをオープン、事務所と店舗の機能を移転させている。いわきサンマリナーの完成という要素も念頭にあったに違いないが、それよりも「増えつつある大型艇購入者の来店に備えること」と村上社長は言う。

なるほど店内には大型艇購入者に相応しいムード作りに努めたあとが伺える。ショールーム内に来客用のテーブルが2か所。フィッシングファンを中心とした従来からのお客さまも自由な雰囲気でお客さま同士、お店とお客さまとのコミュニケーションを大切にしている。また新規のお客さまとはゆっくりと、落ち着いて商談できるように、応接室を別に用意したという。

商談スペースとして大いに活躍しそうな新店舗だが、村上社長はこれまでも気を付けてきた情報提供の場として、この店舗をとらえている。これまでに釣られた大物の写真やチャート、雑誌、カタログなどお客さまが自由に見られるように置かれ、ニューモデルのユースフラッシュが壁に貼ってある。掲示板には水産試験所から取り寄せたという最新の海況情報。

「特に釣りの情報には力を入れています。機会あるごとに社有艇にスタッフで乗り込み釣りをします。釣果を中心になるべく具体的な情報を提供するよう心がけています」

スポーツフィッシングの普及は 用品、機装の売り上げにも貢献

その釣りに関しては今、お客さまたちの間でスポーツフィッシングが盛り上がりつつあるのだそう。もともとイナダやカツオ、メジマゴロがよく釣れていたということで、ファンは多かったというが、今はまだ誰も釣っていないカジキを釣ろうと、お客さまも夢中らしい。

「昨年の夏、夜に船を出してイカを釣っていたんですが、カジキが船のすぐそばまでやって来たんです。その時モリで突いたのが(はく製を指し)あのカジキです。それ以来



待望のマリナーオープンで商売のさらなる飛躍を目指すマリンサービスいわきのみなさん。手前が村上社長

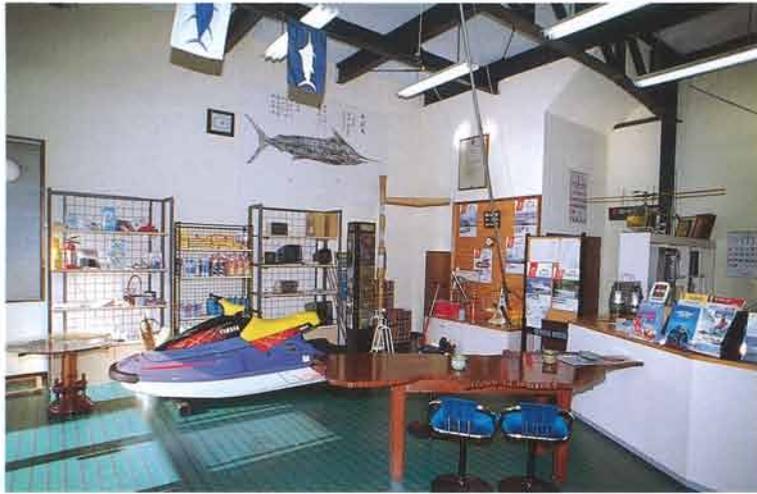


8月にグランドオープンを予定しているいわきサンマリナー。陸上で107隻、海上は50フィートクラス用のバースで184隻の保管能力を持つ。運営する第3セクターの小名浜マリナー(株)にはヤマハも出資している

ショップ前の保管スペースから小名浜港までは2台のトラックでポートを運ぶ。距離は大したことはないが、夏場はかなり忙しくなる



昨年2月にオープンした新ショップの店内。商談コーナーとコミュニケーションスペース、そしてVIPルームを分け、機能をアップさせたという



掲示板には釣り情報や新製品の紹介など。FC-26については、タックルシリーズ等からの代替えモデルとして大いに期待しているという

ボート好きの看板屋さんに依頼してお客さまの愛艇にスプレーペイントでオリジナルのグラフィックを施している。片面で3万5千円ほどの料金だがお客さまからは好評だとか。これも人気商品のひとつといえる



小型ボートの保管能力をアップするために造ったラック。マリーナ浜名湖の保管スタイルを参考に地元の鉄工所に依頼して立てた



UFやFR、インボード、アウトボードにこだわらずスポーツフィッシングを提唱。漁船タイプのボートにも艤装が施されていた。お客さま同士のコミュニケーションも盛んになり、店舗の活性化にも効果が認められる



マリナーサービスいわきで管理している小名浜漁協の保管場所は満杯状態



- 創業……昭和58年
- 従業員数……4名
- 商圏……いわき市内
- 管理顧客数……約200名
- 主力商品……UFシリーズ、FRシリーズ

その時は、今度できる新しいマリーナをベイスに活動するのが村上社長の構想だ。

「下田の大会に参加できるようなクラブを作りたいですね」

「今年は私もJGFAに加盟したいと考えています。お客さまをきちんと組織化して、」

「1回のトーナメント開催、JGFAの講習会などイベントも活発だ。」

「23フィート以上ならお勧めできますよ。私たちが社有艇も25フィートですから。結局それから大型化につながります。スポーツフィッシング用の艤装は見積もりをする際にお勧めしています。それとGPS。今は置いていませんが夏場はタックル類も店頭に並べて販売します。これらの売り上げは大きいですね」

「23フィート以上ならお勧めできますよ。私たちが社有艇も25フィートですから。結局それから大型化につながります。スポーツフィッシング用の艤装は見積もりをする際にお勧めしています。それとGPS。今は置いていませんが夏場はタックル類も店頭に並べて販売します。これらの売り上げは大きいですね」

「23フィート以上ならお勧めできますよ。私たちが社有艇も25フィートですから。結局それから大型化につながります。スポーツフィッシング用の艤装は見積もりをする際にお勧めしています。それとGPS。今は置いていませんが夏場はタックル類も店頭に並べて販売します。これらの売り上げは大きいですね」

「23フィート以上ならお勧めできますよ。私たちが社有艇も25フィートですから。結局それから大型化につながります。スポーツフィッシング用の艤装は見積もりをする際にお勧めしています。それとGPS。今は置いていませんが夏場はタックル類も店頭に並べて販売します。これらの売り上げは大きいですね」

HOT EYE

ホイットブレッド世界一周レース、第4レグを終了 〈YAMAHA〉は依然として上位をキープ



第4レグ、ニュージーランドのオークランドをスタートする〈YAMAHA〉。この後〈トキオ〉と熾烈極まる2位争いを演じた。

第3レグと第4レグの中継地点オークランドは〈YAMAHA〉のもう一つの故郷。熱烈な歓迎、見送りを受けた



第4レグスタート前の小松選手。残すところ2レグだ。

ニュージーランドのオークランドからウルグアイのブタ・デル・エステまでの区間を競ったホイットブレッド世界一周レースの第4レグ。〈YAMAHA〉は日本時間の3月13日16時37分33秒、〈イントラム・ジャスティチア〉、〈トキオ〉に次いでフィニッシュラインを通過。第1レグから連続して3位という結果になりました。この第4レグでは〈ト

キオ〉と〈YAMAHA〉が、ホーン岬手前から一週間、距離にして約1200マイルにわたる熾烈なマッチレースを展開。結局3位となったものの2回にわたって〈トキオ〉を抜き、〈イントラム〉に20数マイル差にまで迫るなど健闘を見せました。〈YAMAHA〉のロス・フィールド艇長は「タクティクスの上では大変なレグだったが、30ノット以上の風はほとんどなく肉体的にはそれほどでもなかったが、最後の長いマッチレースは神経にこたえた」と、その熾烈さを語りました。また、「〈YAMAHA〉の性能は総合的に上向いている。新人のニック・ホワイトもいい仕事をしてくれた」と語り、次の第5レグへの自信ものぞかせています。その第5レグは4月2日にスタート、フロリダのフォート・ローダーデールを目指します。〈YAMAHA〉の健闘にご期待ください。