

# YAMAHA MARINE NEWS

すべてのヤマハマリン販売店のための情報誌

ヤマハマリン ニュース No.110



1996

11/12

NOV/DEC

特集▶ '97マリン商戦スタート

「新規顧客を創造し、マリンの大衆化を推進」  
「顧客の育成により中大型艇の販売を強化」

漁船、和船主力店のための●浜を訪ねて

時代とともに変わるニーズに、どう対応していくか

MJビジネスのヒントを探す●HOP STEP JET

新装オープンとともに客足増大

YAMAHA NOW● さらに熟成された'97ニューモデル第1弾

MJニューモデルも発表

# '97ニューモデル第1弾



'97年度マリンビジネスの主力モデルの一部が、相次いで発表された。今回の発表は従来主力モデルのマイナーチェンジ、モデルチェンジ艇が中心で、〈UF-28〉〈UF-33〉をはじめ、『熟成』をキーワードに開発された商品群は強力。マリンビジネスを推し進める我々にとって心強いラインナップとなった。また、来年のボートショーのタイミングにおいてもニューモデルを発表する予定だ。

## ディーゼルスタンドライブ搭載の 人気モデルが飛躍的に進化した UF-33 UF-28



〈主要諸元〉(UF-33)

●全長：10.95m ●全幅：2.95m ●総トン数：5トン未満 ●完成重量：2700kg  
●燃料タンク容量：300ℓ ●最大馬力：240PS ●定員：12名 ●航行区域：限定沿海



〈主要諸元〉(UF-28)

●全長：9.27m ●全幅：2.70m ●総トン数：5トン未満 ●完成重量：2180kg  
●燃料タンク容量：250ℓ ●最大馬力：187PS ●定員：10名 ●航行区域：限定沿海

定評のある高い走行性能はそのままに、さらにメンテナンス性や釣りやすさ、居住・快適性を追求して誕生したUFスタンドライブシリーズの2艇。特にヤマハ製のニュードライブを搭載し、チルトアップ角度を大幅に向上、従来艇の弱点を克服した。

### 主なセールスポイント

#### 〈共通項目〉

- 一体式ウインドシールドを採用し、視認性を向上させた。
- 後艀装を考慮し、オープンガネルを採用。またそのための補強材を設置した。
- 燃料タンクの容量を増大させ、共に航続時間を1時間以上アップ。
- 係留保管に適したキングストーンからの冷却水採り入れ。チルトアップ角度の大きなニュードライブの採用によりメンテナンス性を向上。
- 不意のバッテリー上がりにも安心なデュアルバッテリーシステムをオプション設定。

#### 〈UF-33〉

- 搭載エンジンは社製〈SX420KSH〉で約32.2ノットの最高スピード(軽荷時)を発揮。
- キャビンは大人4人がゆったりとくつろげるスペースを確保、また、キャビン前部に個室トイレを備えた。

#### 〈UF-28〉

- 社製ディーゼル〈SX420KS〉を搭載し、軽荷時で約30.6ノットの最高スピードを発揮。信頼性も向上させている。
- キャビンはヘッドクリアランスを高くすることで開放感を増し、3人が過ごせるスペースを確保。また、補助シートの高さを上げ、座っていても目線が水面に届くようにした。

# さらに熟成された

## バリエーション追加で選択肢が広がる CR-27 SEDAN S/D

滞在型マリーナに対応する提案型モデルCR-27のバリエーションにスタンドライブモデルが追加、さらにより充実した装備のEX仕様もO/B,S/D双方に追加されユーザーにとっての選択肢を広げた。

### 主なセールスポイント

- 社製〈SX420KSH〉とTRPドライブを搭載し、信頼性、航続時間、快適性や操船性を向上させた。
- EX仕様(S/D,O/B)ではフルオープンタイプの開閉式スライドドアを採用し、デッキとキャビンの一体的な開放感を増した。
- S/D仕様のエンジンハッチ部にサンパッドクッションを標準装備。
- カーテン、シャワー、スイミングラダーなど標準装備品を充実(EX)。



〈主要諸元〉 ●全長:8.68m ●全幅:3.05m ●総トン数:5トン未満 ●完成重量:2885(2285)kg  
●燃料タンク容量:200ℓ ●最大馬力:240(200)PS ●定員:12名 ●航行区域:限定沿海  
※( )内はO/B、共にEX仕様の数値

## フィッシング機能、豊かな居住性能を 高いレベルで両立 PC-41SF

社製ディーゼルエンジンの搭載で外洋での走行性能を一段と高めた他、大型ラバーマウントの採用により騒音を最低レベルまで軽減するなど、細部にまでこだわって改良を施し、SFコンバーチブルとしての完成度を高めた。

### 主なセールスポイント

- 信頼性、耐久性、メンテナンス性に優れた社製ディーゼル〈SX860KM〉を搭載し、スピード性能においても常備状態で最高約32ノットを確保した。
- 大型ラバーマウントを採用し、エンジンによる振動・騒音を大幅に削減した。
- チーク鏡面仕上げとFRPライナーのグレード感あふれる内装とパウミドル、メインサロンの内装バリエーションを設定した。
- 操作性の向上を図りスロットルとシフトレバーを一本化した電子リモコン(ヤマハPSコントローラー)を採用した。またフライブリッジのメーターパネルのレイアウトを変更。



〈主要諸元〉 ●全長:14.50m ●全幅:4.15m ●総トン数:約16トン ●完成重量:10500kg  
●燃料タンク容量:650ℓ×2 ●最大馬力:435PS×2 ●定員:15名 ●航行区域:沿海  
※全長はバウスプリットを含む



## 内装を刷新し、グレード感をアップ SF-35

内装カラーを刷新し、キャビン内のFRP面積を少なくすることでグレード感を向上。ヤマハPSコントローラーの採用やインパネ形状の変更、パウキャビンのロッドホルダースペースなどの変更により、随所で使いやすさや快適性を追求している。装備の充実したEX仕様を加え、FBタイプで2パターン、内装、仕様バージョンにより計6パターンを用意し、多様化するニーズに応えた。

〈主要諸元〉 ●全長:11.98m ●全幅:3.56m ●総トン数:10トン  
●完成重量:5760(5894)kg ●燃料タンク容量:750ℓ ●最大馬力:240PS×2  
●定員:12名 ●航行区域:沿海  
※全長はバウスプリットを含む、( )内はEX仕様

## お待たせしました!! 〈SRV〉と〈Tackle-20〉に 4ストロークバージョン新登場

バックページボートの先駆モデル〈SRV〉、ポートフィッシングの入門モデル〈Tackle-20〉に、ヤマハの4ストローク船外機〈F50AETL〉をセットしたニューバリエーションを発売した。

船外機の累計生産500万台を誇るヤマハの4ストロークだけにボートとのマッチングも抜群で、静粛性、燃費性にも優れている。



SRV/F50



Tackle-20/F50



YAMAHA

NOW

# 強力なフラッグシップの登場で 来季も市場をリード ヤマハ マリンジェット

来季のヤマハマリンジェット・ラインナップは強力なニューモデル〈MJ-1200GP〉('97年3月発売予定)をフラッグシップとして、一層充実。既存モデルの〈MJ-760RZ〉もほぼモデルチェンジに近い変更がなされ、主力モデルとして更なる充実が図られた。

## '97年度ヤマハマリンジェット ラインナップ

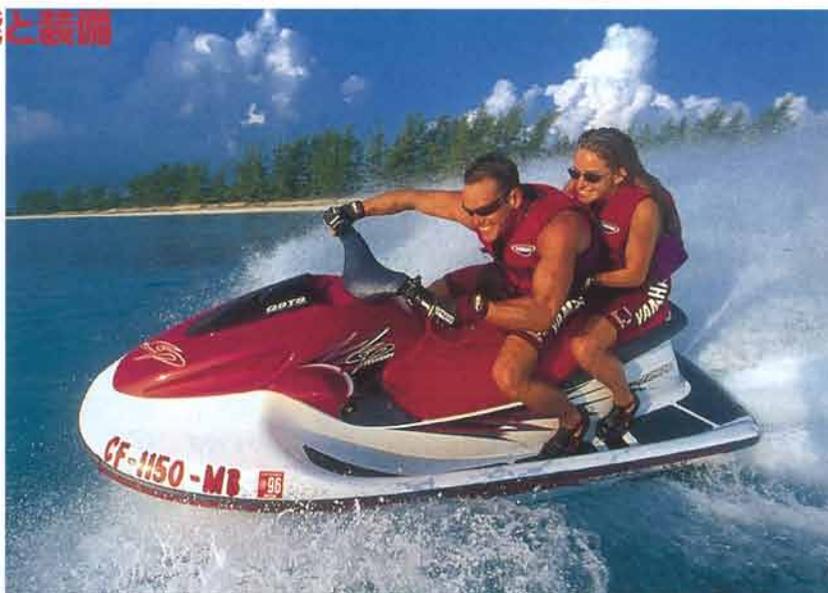
- タンデムハイパフォーマンスモデル  
MJ-1200GP MJ-760GP
- タンデムスポーツモデル  
MJ-760RZ MJ-700TZT
- タンデムツーリングモデル  
MJ-1100VN MJ-760VN
- シングルモデル  
MJ-700SJ MJ-700FX
- ビギナーズモデル  
MJ-760RA MJ-700SP
- レスキューモデル  
MJ-700VNR

## 高馬力化だけでなく、高度な機能と装備 これぞフラッグシップ MJ-1200GP

エンジンは新たに開発した専用エンジンで2サイクル3気筒1200CC、最大出力は122PS。

ハルも新設計によるもので、エンジンとのマッチングにより加速力、運動能力に優れているのはもちろんのこと、計算された余裕のシートポジション、静止時の安定性までを追求し、まさにフラッグシップと呼ぶにふさわしいプロフィールを持たせた。その他、アジャスタブルスポンソン、新ポジションのクイックシフトトリムシステム(QSTS)、ハル一体式スプレーガード等で性能の向上を図り、また、物入れ容量の充実化、水密小物入れ、盗難防止用スターターロック、時計、トリップメーター機能を持つマルチファンクションメーターなど装備でも充実させている。

〈主要諸元〉 ●全長/2.86m ●全幅/1.12m ●全高/0.97m  
●乾燥重量/238kg ●排気量/1131cc ●最大馬力/122PS  
●燃料タンク容量/50ℓ



## 仕様変更で ハンドリングの面白さ倍増 MJ-760RZ

昨年の「Water Craft of the Year」に輝いたMJ-760RZ。そのハンドリング性能をベースにポンプ部品をさらに改良し、より幅広いハンドリングキャラクターを持たせた。クイックシフトトリムシステム(QSTS)を採用し、3段階のデフレクター変化が可能に。これにより旋回性、凌波性、操縦性等、運動性能面での特徴もライダーの好みに合わせ各々の場面で変化する。



〈主要諸元〉 ●全長/2.72m ●全幅/1.03m ●全高/0.97m ●乾燥重量/180kg  
●排気量/754cc ●最大馬力/85PS ●燃料タンク容量/40ℓ

## 90馬力に1200GPと 同等の装備と機能 MJ-760GP

GPシリーズの主力モデルとして期待大1200GPと同様、様々な機能、装備を持たせた新開発のハルに、2サイクル2気筒、760CC、85PSのエンジンを搭載し、ハイパフォーマンスモデルの主力機種として開発されたのが〈MJ-760GP〉。トップスピードと運動性能の高次元でのバランスを実現している。



〈主要諸元〉 ●全長/2.86m ●全幅/1.12m ●全高/0.97m ●乾燥重量/213kg  
●排気量/754cc ●最大馬力/85PS ●燃料タンク容量/50ℓ

# 特集

## '97マリン商戦スタート

### 『新規顧客を創造し、マリンの大衆化を推進』 『顧客の育成により 中大艇の販売を強化』

9月10日から12日までの3日間、静岡県の湖西市において97年度のマリン商戦に向けたビジネスミーティング、及びニューモデルの試乗会が行われた。今回はその会場において伺いした

マリンシヨップの方々の来年度への意気込みをお伝えするとともに、後日行われたプレス発表会での反応などをお伝えするが、その前に、当日発表された来年度の政策の概要を取り上げてみたい。ご参考にされたい。



### 今

回の特集のタイトルにもあるように、97年度のスローガンは「新規顧客を創造し、マリンの大衆化を促進」と「顧客の育成により中大艇の販売を強化」の2点で、湖西グランドホテルで行われたミーティングではその文字が演壇に大きく掲げられた。いわば「新規顧客の開拓」と「代替えの促進」であって、マリンビジネスの基本とも言えるものだ。これらのテーマを忠実に、確実に推し進めることによって、確固たるビジネスの基盤を築き、次代のマリン市場に備えたいものである。

まず、「マリンの大衆化」について。これはマリン業界の永遠のテーマとも言えるが、SRVの発売を契機に、いよいよ実現しつつあると感じたのではないだろうか。皆様のおかげを持ってこの一年半での販売実績は2600隻に達し、これまでに類のないベストセラーモデルとなった。

ヤマハ以外のメーカーでもこのクラスは好調だが、今回発表したSRV、Tackler 20の4ストロークバージョンの他、ポートシヨロに向けてトレーラー対応のポートやフィッシングボートなど新たな小型艇の開発に取り組んでおり、商品開発については大いに期待していただきたい。また今後広告を初めとした露出の強化・拡大も推進する他、SRVシヨップ用に新たな店舗ツールを限定でご利用するなど誘客策の強化も営業の第一課題として挙げられている。

ヤマハと皆様との共通する課題としては、「大衆化」に相応しい保管場所の確保だろう。PBSの開拓、フィッシャリーナの動きなど、期待は膨らむが、思うように手軽な保管場所が増えて行かない現実の中で、ヤマハとし

ての動きはもとより、各地の自治体との連携など、地域に根付いた「商売」を展開する皆様の活動に大いに期待したいところである。

今回、ニューモデルの第一弾として発表された商品群を見てみると、特に中大艇への代替えを意識した商品が目立っていることにお気づきかと思う。まさに政策に合致した商品開発が進められてきたのである。

UF 28、UF 33はともに、従来の人気モデルをさらに熟成させ、再び脚光を浴びる商品として登場した。さらにヤマハラインナップのフラッグシップとも言えるPC 41 SFは、ヤマハが積極的に関わってきたビルフイツシュートナーメントでの経験や知識が確実に活かされ、完成度の高さが光っている。

中型艇オーナーの代替え候補として主役を務めてきたSF 35もしかり。バリエーションが増え選択肢が広がったことで、よりスムーズな代替えを促す商材として注目したい。

来年度、ヤマハでは引き続きビルフイツシュートナーメント等を中心としたイベントを開催、または開わり、オーナーの満足度を高めながら新たな遊びの世界を提供していく。ぜひとも皆様もこうしたイベントに参加したり、また独自イベントを開催するなど、お客様を積極的に海に誘い出し、顧客満足度をアップさせていただきたい。

また中大艇だけでなく、ここ数年で誕生したSRVを初めとする初心者ユーザーに対しては、休ませることなくフォロワーを確実に引き、次世代のマリンビジネスの基盤作りにも取り組みたいところである。

# 来季の商材を前に 何を感じたか 販売店の期待と課題、 意気込みを聞く

9月11日 静岡県湖西市のヤマハリナ浜名湖では、ヤマハリンショップの方々を対象にした97年度のニューモデル試乗会が行われ、UF-28、UF-33、PC-41SF、さらに4ストローク船外機を搭載したSRV、Tackler 20などが注目されていた。その試乗会の合間をぬって6店舗の販売店の方々に、特に96年度のご商売を振り返っていただき、来季への期待や意気込み、そして課題を語っていただいた。



## ■ 大人気のSRVの 4ストロークバージョン

山形県の県庁所在地・山形市。内地地にあつて決してマリナービジネスにとつて楽な立地条件とは言えないこの地で、マリン・バルさんは91年にショップをオープンさせた。

オープン当初、同店の増川久夫店長は「確かに立地条件は良いとは言えないが、県内のポートオーナーは山形市内に集中しているし、これでもかと言うほど情報提供を行い、販促を展開すれば必ず効果は現れる、と見越していた。

バブルの全盛にオープンしてから5年。現在のご商売の状況についてお聞きしてみました。

「山形でもSRVは注目されましたね。去年はSRV中心の商売になりました」

小型パッケージボートの情報が多く発信され、内陸面でもマリンに対する潜在需要がかなりあることを確認できたようだ。

今回の試乗会で増川店長が特に注目したのがSRVの4ストロークバージョンだった。

これまでも市場からの要望は多かったそう、アウトドアブームの一環としてマリンレジャーが見つめられ、市場が拡大されている中で、環境に目を向ける潜在需要層が多いことを考えると、ボートとのマッチングに優れた今回の商品政策はまさにタイムリーだったようである。「環境だけでなく、スピードも申し分ないし、燃費も良い。170万円台という価格もイケルと思う。来年度はSRVに限って言えば、15隻が目標です。特に4ストロークを全面に出して話題づくりを行い、積極的に売っていきたくと考えています」

SRVの4ストロークは  
ベストマッチ。  
これはイケルと思いました。  
(山形市/マリン・バル)

SRVの4ストロークバージョンに注目する販売店は多い。愛知県蒲郡市のエムケイマリンさんもそのひとつ。同店の島浦靖司マネージャーは「実際、アメリカの湖などでは船外機に対する規制も一部行われており、日本のユーザーの意識も代わりつつある。また試乗してみた感想は、中低速時のトルクなどは素晴らしい性能。SRVとのマッチングも素晴らしいと思った。環境だとか燃費だとかは抜きにしても人気は出ると思います」と期待する。

「今までSRVの購入者はほとんど新規でした。今後も積極的に取り扱っていきたい。常備展示はもちろん、試乗会など固いスタイルではなく問い合わせがあったらいつでも乗せて差し上げる体制を作っておきます」

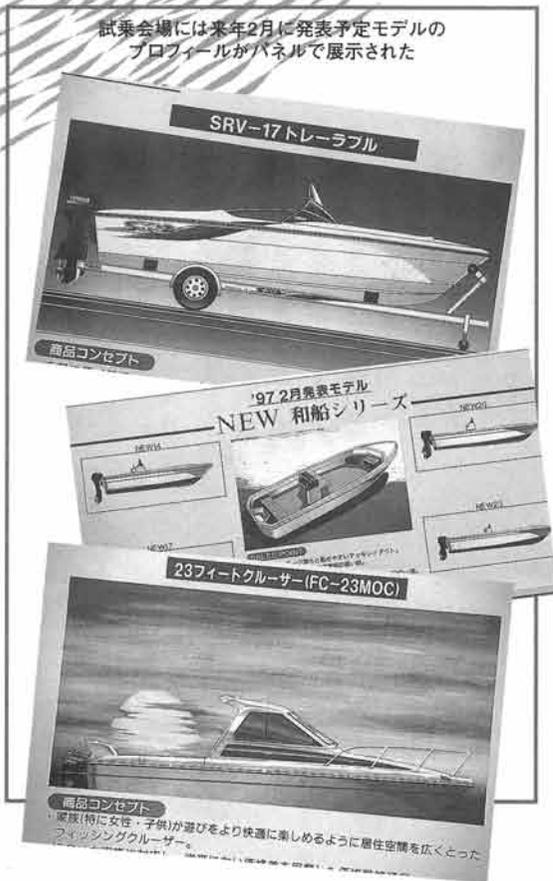
同店ではつい最近、SRVからFC-24に買い換えたお客様が現れた。そう言った意味でもSRVビジネスには今後大いに期待したいところだろう。

また和歌山県海南市の和歌山マリンサーピスさんもSRVに注目。

# 特集

## '97マリン商戦スタート

試乗会場には来年2月に発表予定モデルのプロフィールがパネルで展示された



**堅苦しい  
試乗会ではなく  
いつでも気楽に試乗できる  
体制づくりが必要です。**  
(蒲都市/エムケイマリン)

「発売当初、チルトなしのタイプしかなく、うちでは難しいかな」と思ったそうだが、チルト付きが発売されてからは順調に売れるようになったという。60馬力、そして今回の4ストロークと、バリエーションが増え、より商売のしやすいモデルになった、と同社の中村悦也社長は言う。

同社が利用している係留桟橋にはSRVが数隻並んで係留されており、「それが効果的なんです。それを見て問い合わせをしてくる方も多し。新規の若いお客様の他、ヨットのオーナーがセカンドボートとして求めてくるなど、ここに来て客層も広がりを見せています。来年発表のトレーラーボートも楽しみです」

■ **地域に根付いた強みを活かし  
積極的に保管場所開拓に  
取り組む販売店**

さて、小型入門艇の拡販という点、保管場所の確保は避けられない共通の課題なのではないだろうか。

エムケイマリンさんは本誌107号でも

**SRVをまとめて数隻、  
同じ場所に係留。  
インパクトがあつて、  
問い合わせも増えました。**  
(海南市/和歌山マリンサービス)

レポートした通り、犬飼PBS開発の原動力となり、行政への積極的な働きかけによって保管場所を生み出した。公共のマリーナなので直接的に利益に結びつける難しさはあるものの、そのPBS利用者の中から5隻のSRVユーザーが誕生したことから、その効果の大きさがうかがえる。

茨城県行方郡でマリンビジネスを展開する水郷ボートさんでも今、自社で保管場所を持っているが、それとは別に、「積極的に地元や行政に働きかけ、第三セクター方式のマリーナ開発に取り組んでいる」(久保木和会長)という。現在の小型艇拡販に安心して取り組むことができるためにも、また、今年の特マである中大型艇の拡販のためにも、保管場所の開拓はじっくりと取り組んでいきたいテーマだ。

この2店の事例の共通点は、関係省庁や自治体、業界の動きをただ待つだけでなく自ら動き出したこと。地元根付いたこの商売をしているからこそ、アクションも起こしやすいのだろう。

さて中大型艇の動向はどうだろう。

■ 代替え促進には  
ユーザー満足を主眼においた  
イベントを

水郷ポートの久保木会長によると「今季はSRVとMJが中心の商売でしたが、ここに来て、小型からFC-24など中型への代替えが目立ってきました」と語る。潮来から海へ出ていくとなると、それなりの船とエンジンが必要になってくる。そのため今回の発表艇の中では「UF-28など、スタンダライブモデルに注目し、期待しているのだ」という。

広島県御調郡の向島ドック・マリナーフェアウインドのハーバースター、土利川孝道さんも、中大型艇への代替えを促進したいと意気込みを見せる。

「販促のテーマはズバリ大物釣りですね。山口県の日本海側や高知沖の太平洋側へと遠出して、ブリヤハマチ、カジキやマグロを釣



積極的に行政に働きかけ  
新たなマリナーの  
オープンを目指します  
(行方郡/水郷ポート)

らせてあげたい」  
もちろん代替え促進が目的の営業だが、たとえすぐに代替えの効果が現れなくとも、様々な効果があるのだと言う。  
「釣り道具を購入していただくだけでもかな

りの利益ですし、航海前の点検等のサービス、備品の取付けや機装など販売以外にもビジネスが生まれるメリットがあります」さらに「一緒にお客様と遠出することで、私ももの有能ぶりを見せられると言うか、信頼の構築など形には現れない利益もあります」とも言う。



とにかく遠くで大物を  
釣らせてあげたい。  
代替え以外に生まれる  
メリットも大きいんです。  
(御調郡/マリナーフェアウインド)

マリナーの稼働率を  
上げることに注力。  
保管艇も増え、大型化へ  
動き出しています。  
(竹原市/竹原マリン)

お客様の満足度を向上させることが代替えへの第1歩といえるのだろう。

同じ広島県の竹原市にある竹原マリンさんも中大型艇の販売に意欲を見せている。同社の朝倉進社長によると「地域にある大企業状況によってポートの売り上げも左右されてしまう土地柄で、苦勞した面もあり、この1年間はマリナーの稼働率を上げる事に特に力を入れたのだ」と言う。

「ビアガーデンをオープンさせたり、バーベキュー施設を造ったりと、ポートに乗らなくても来ていただけるマリナーを目指しています。イベントを打つのも単にポートオーナーだけを対象にするのではなく、家族で気軽に来ていただけるイベントを行いたい。そんな環境を作っていくことがいい結果につながるのではないかと考えている。

「この1年間は新艇こそ思うように販売できずにいましたが、保管のお客様が年間で10数隻増え、中古艇の販売も活発でした。終盤にはPC-41SF、SF-35等の大型艇も売れ始めています」と言うように、マリナーベースのご商売が結果に現れ始めているようである。

# '97マリン商戦スタート

専門誌が  
見た、感じた  
ヤマハニューモデル

キーワードの  
『熟成』に思わず納得

UFシリーズの進化に注目

『BOAT PLUS』



ベースの中でめいっばい取った、と言う印象。トイも工夫されていたし」  
もちろん両氏はジャーナリストであり、さすがに細かい点でいくつかの注文点も上げていたのだが、『熟成』と言うキーワードには納得したとのこと。

また中島氏が気になるポイントとしてあげたのがCR27 SEDAN EX S/Dであった。  
「フルオープンタイプのドアはいい。あそこまでキャビンと一体感を持たせ、開放感を出すのは大したもの。エンジンカバーをサンパッドにしたのは大正解だと思う。試乗していて楽しかったです。ただ最高速で走るより、25ノットぐらいで走っているときの方が僕は快適に思えた。お客様にもぜひそのことを教えてあげてください(笑)」

## 釣り雑誌から見た 読者層のボートへの印象は

免許の取り方も  
知らない読者がまだいます

●「釣り情報」/東京

読者層は10代から70代と幅広いが、一番中心となるのは30〜40代(男性)という「釣り情報」さん。

「低価格ボートが出てきたことで、お金持ちの遊びからマイカー感覚へとより身近になり、(釣り雑誌の)作り手の方の印象も変わってきた。うちの雑誌でも「マイボートフィッシング」というタイトルで連載を組んでいます。魚探を使ってポイントに限らず調べ紹介する海底図が人気です。しかし読者からの質問には「免許はどうやって取るの?」といった「く」く初歩的なものもまだ多い」

もともとと一般への情報提供が必要という事か。

また「手漕ぎボートのファンが結構多く、まさにマイボート予備群と言えます」とも。



釣り専門誌の記者を対象に試乗会が行われ、参加者は熱心に取材していた

## 家庭をそのまま海に持っている ける魅力的なレジャー

●「つりのとも」/大阪

1935年創刊、名古屋〜岡山中心とした釣り総合誌。読者層は20代から45〜46歳、30代がピーク。「少なく釣って多く楽しむ」がモットーである。

150万円と言うSRVが釣り市場に与えた影響については「ここ2〜3年、読者のボ

ートに対する意識は非常に高い。各メーカーの低価格ボートのおかげだと思うが…。4〜500万円もするバスボートを若い人が気軽にローンを組んで買っている。昔では考えられないことだ。ステータスシンボルだったのが手軽で気軽になった」という感想。

「ボートは車と同様、密室文化。家族(家庭)をそのまま船に持っていき、新しい空間で楽しむことができる。今後ますます受け入れられると思う」

# 保管場所の拡大を阻む規制を検証する

いま、エネルギーや通信、金融など、近年さまざまな産業分野で規制緩和が進められている。休日が増え、余暇の過ごし方がますますクローズアップされるようになった昨今、マリンレジャーも脚光を浴びるようになり、今後を見据えた方策の検討が求められている。そこで今回は、社団法人日本舟艇工業会の石渡氏にお会いし、増え続けるプレジャーボートに対応すべく今後どんな手を打たねばならないのか、規制緩和の観点からお話を伺った。

### ▼放置艇対策は言うまでもない最優先課題

「プレジャーボートに関する規制緩和というテーマで語るとするならば、みなさんは小型船舶免許や船検、それに即した安全備品など、さまざまなものをイメージされると思います。しかし、今プレジャーボートが置かれている環境全体を捉え、どこから改善していったら良いのかを考えた場合、まず浮かぶのは保管環境の整備に他なりません」

舟艇工業会は、ただちに着手しなければならぬ課題として保管環境の整備を挙げており、「舟艇利用振興」という大きな切り口のなかで、将来的には順次さまざまな問題の改善に取り組む方針を立てている。

現在の免許制度が導入されてから20年余りが過ぎた今、免許取得者層の構成など、プレジャーボートの実体も大幅に様変わりしている。確かにマリンジェットの出現や、20トンを超えるプレジャーボートなど当時では想像もできなかったこ

ともかもしれない。罰則規定についても、一部現状にそぐわないものがいくつかある。

「それを考えるとプレジャーボートの実状に即した免許を考えてもよい時期にきていることは確かです。」

また、船検にしても収納スペースの少ないインフレータブルボートなど、艇種に応じた法定備品の設定や形式認定、それに航行区域などの見直しの声もあるようです。こうしたさまざまなテーマに関して、私どもはそれなりに基本的な改善案をすでに考えています。

でも、今ここで具体的なことを述べることは控えさせていただきます。一度にさまざまな提案が表に出たら、受ける側の関係各庁はもちろん動きかけをする私どもも混乱してしまいます。

一つのテーマごとに、業界やユーザーとコンセンサスをはかり、関係各省庁と交渉するだけの十分な下地を作らねば話は進展しません。そのため、今は社会問題化され対応が迫られている、保管環境の整備に的を絞っているのです」

### ▼放っておくと悪者にされてしまうマリン業界

「先日、ある県で放置艇対策のあり方が検討された際、艇を製造販売している業界は、社会責任上どう対処するのかと問われました。この意見でもおわかりのように、放っておけば業界が悪者にされてしまいます。実際には、ほとんどのディーラーさんは自前で置き場を確保していますから、放置艇になるのを承知で売るといったケースは極めて少ないはずで、放置艇の大半はユーザー同士の個人売買です。だから、その会の席上、個人売買の範疇まで業

界は管理できませんとの考え方を示しました。

確かにこれまで業界は、ユーザーに対して「放置艇にはしないでください」といった啓蒙はしていませんでした。その点からすれば社会的責任はゼロとは言いません。でも、放置艇問題がこれだけ深刻化した原因の一つに、行政対策の遅れがあることも事実です。たとえば昭和62年に打ち出された運輸省の「マリン99」計画があり、10年間で全国に800カ所のPBS（簡易係留施設）を作ることが謳われました。あれから9年経ちましたが、現在PBSは全国で30カ所ほどしかできていません」

放置艇問題は、現状と合わせて年々増え続けるプレジャーボートの保有隻数の伸び率も加味しなくては解決できないと言います。対策が遅れば、さらに問題は深刻化する。

「保管場所を作る際に関係する法的な



規制といえれば水域占用許可が挙げられませんが、加えて水域臨海地区に指定されている土地なら、都市計画上の土地用途指定が入ります。この場合、もしそこが工業専用地域の指定を受けていたら、マリナーなどのサービスマンは一切できません。仮に、土地の用途変更を願い出ても、一度港湾計画で打ち出されたものを変えることは非常にむずかしいものです。地方港湾審議会にかけるだけで、1年ぐらいはすぐ経ってしまいます」

放置艇は業界の責任だと言われ、その反面、保管業をやりたくても水面とそれに接する土地の利用に関しては規制の壁に阻まれてしまう。マリナー業界は二重の苦を背負っているのである。

「以前、横浜市港湾局の方から放置艇対策について相談されたとき、私は『撤去条例だけでは解決しません』と申しあげ、代案として『臨海部には土地があまっているのだから、造船所やディーラーなど保管業をしたい』と提言しました。民間企業に活用してもらおうべく、使用許可をどんどん出して下さい」と提言しました。

すると「いや、それは以前から申請があれば受けている」との答えが返って来ました。私も横濱周辺の事情をそれなりに知っているものですから、具体的に保管業を断念したり計画が滞っている個々の例を挙げると、「あそこは工業専用地域だから」といった返事になりました。私もとしては、陸地と水面を一体的に解釈した上で、その利用に関しての法的な緩和を打ち出していきたいと思うのです」

横濱市を例に挙げれば、かつては活況を呈していた臨海部の工場も今では地方や海外へ拠点を移したり、事業そのものが

縮小されて閉鎖されたケースも少なくない。そのうえ、さらに埋め立て地は拡大しているのである。横濱周辺だけでも臨海部で利用できる土地が、今後何万坪単位で出現するだろうと石渡氏は言う。これらの多くが工業専用地域に組み込まれており、そのままではサービスマンができない状況にある。

## ▼通達は出たけれど

「一昨年に農水省が『漁港における漁船以外の船舶の利用について』という通達を発令し、漁港内におけるプレジャーボートの保管業務の道が開けた形になりました。しかし、これまでにこの通達を受けて実際に動き出したのは、静岡県安良里漁港だけです。なぜかと言えば、地方自治体など漁港管理者としては、従来受けてきた漁港整備の補助事業と絡んでしまい身動きが取れなくなってしまう場合が少なくないからです」

これまで漁港は、護岸や水揚げ岸壁の工事などをさまざまな補助金で行ってきた。これらはすべて漁業振興が目的のため、プレジャーボートの保管など異なる目的で使用するとすると、受けてきた補助金を返還しなくてはならない。そのうえ、今後は従来のように補助金を利用できなくなる場合も生じてしまう。

「ある地方の市役所から相談されたケースを言いますと、そこでは漁港の一角にかなり広いスペースが空いていたので、マリナーを作ろうという話になりました。地元で第3セクターを作り、市でもウォーターフロント計画を練りあげましたが、漁港の護岸工事を補助事業で行っていた



ため、もし計画を実行に移すのなら、これまで投入した補助金を返してくれということになったのでした。地元が起死回生を狙って考えたウォーターフロント計画も、これとん挫してしまいました。とにかく、19世紀にできた法律では21世紀の議論はできないんです。水面と臨海土地の利用をリンクさせ、許認可システムを緩和すれば、今社会問題となっている放置艇は解消するし、マリナープレジャーという新しい産業も地元で芽生えるはずなんです」

臨海部の水面や土地利用に関する法律の多くは、国土の復興、産業振興、水産食糧の確保などを目的に戦後にできたもの。当時としてはこれが唯一の選択だったのかも知れないが、時代はもはや21世紀を迎えようとしている。産業形態や国民のライフスタイルはどんどん変化しているのに、それらの道しるべとなる法律

系が昔のままでは混乱を招く場合もある。今、先の工業専用地域の問題も合わせて法的な解釈を変える必要に迫られていると石渡氏は言う。

米国と日本の海岸線の長さの差に比べ、ボートの保有隻数では大きな差がある。「彼の国のプレジャーボート保有隻数は約1500万隻。我が国は約32万隻。産業優先で来た事情もあって、日本の海岸線の約半分は工業や漁業などの産業用地として使われています」

多くの内水面を有する米国と単純比較はできないが、「このプレジャーボート保有隻数の開きはいつたどこからきているんだらうと思えますよ」と石渡氏は言う。

国民誰もが気軽にマリナープレジャーを楽しむには、米国で盛んなトレーラーの利便も重要な鍵を握っているという。次回はい我が国のトレーラー事情に関して、引き続きお話を伺うことにする。

# 浜

を訪ねて

三重県 / 南島町

長井船舶

## 時代とともに変わるニーズに、

## どう対応していくかが今後の課題



近隣の浜で見かけた、大規模な漁協の釣り堀センター。こうして組織的に新事業に着手するところも出始めた



ボラ漁から帰って  
きた漁船。ヤマハ  
の船、エンジンとも、  
この浜では長年に  
わたって高い評価  
を受けている



渡船、遊漁船などで新たなビジネスチャンスをものにした「まるよし渡船」の棧橋。長井船舶さんのお得意様である

大小さまざまな入り江が続く、風光明媚な伊勢・志摩の海岸線。長井船舶さんが社屋を構える南島町の古和浦は、紀伊半島の五カ所湾と尾鷲の中間に位置する波静かな入り江の街だ。「以前、ここはハマチの養殖が盛んでしたが、今はタイに変わりました」と、長井船舶さんを支える長男の文夫さん。

話によれば、今、養殖業は景気が良いというわけではなく、後継者は少ないとのこと。その代わり、養殖イケスを利用した「海上釣り堀」や天然物が狙える湾内の「イカダ釣り」など地元の漁師さんたちが考えたアイデアが、都会から来る太公望たちの人気を集めたという。

「従来からの養殖業のお客様も大切です。淘汰されることはあっても、養殖業が全てなくなることはないでしょう。でも、釣り堀やイカダ釣りなどレジャー的な要素を取り入れながら、浜が生き残りを賭けて変化しているのですから、こちらも新分野の開拓はおろそかにできません」

文夫さんが家業を手伝うようになったのは、今から18年ほど前のこと。当時はハマチ養殖が盛んで、ヤマハMDシリーズのエンジンを主体に業績を伸ばしていた。

「漁師さんたちはブランドでエンジンを選ぶことは、まずしません。セットする鉄工所が勧める物を信用してくれるんです。その点、ヤマハのエンジンは納入後も評価が高く、我々も商売がしやすいです。でも18年前、父が鉄工所をやりはじめて忙しくなったので、私も脱サラして手伝うようになったのですが、こへきて肝心の養殖業が下火になってしまいました。漁師さんたちは船を替えたくても、今の状況だと投資しにくいんです」

## 長井船舶

- 創業 昭和52年
- 従業員 4人
- 商圏 尾鷲市～南島町周辺
- 主力商品 エンジンMDシリーズ、  
漁船DYシリーズ、和船、船外機

創業当時は漁船エンジンの修理がメインだったが、ハマチ養殖が盛んになりはじめるとともに、養殖漁船にMD35やMD40といったエンジンをセッティングしたり、養殖の漁労機器を装着するなど仕事が増えた。そのため創業2年後に、当時自動車メーカーの設計部にいた長男の文夫さんが家に戻った。

「机の上で図面を引いているより、手を使って機械をいじっている方が性に合っています。昔から父の仕事を手伝っていましたから、家に戻ってもすぐ慣れました」

ところが、10年ほど前からしだいに養殖の内容がハマチからマダイに変わりはじめ、養殖業に携わる人の数も減少。代わって、かつての養殖イカスを使った釣り堀ビジネスなど、新しい事業に活路を見いだすところが増えてきた。

その一方で、和船を使った伊勢エビ漁も昔から続けられており、船外機の需要も根強い。衰退気味とはいえ、しっかりと養殖業に精を出している漁師さんも少なくないので、長井船舶さんとしては、従来からの養殖漁船と和船、船外機、そして新事業である渡船やプレジャー漁船など、多岐にわたる分野で的確な対応が迫られている。

今、長井船舶さんは文夫さんの弟さんもまじえ、父と息子2人の3人体制。営業はもっぱら長男の文夫さんが受け持っているが、サ-

ービスは全員で対応。浜から電話があれば、店にいる誰かがすばやく対応する。

ここ30年、南島町は原発建設の是非をめぐって揺れ動いている。浜の将来像をきめる大切な問題として、どちらの答えにしろ早期の決着が望まれている。



長男文夫さんに加えて弟さんもまじえ、一家総出で店を支える長井船舶さん



静かな入り江の奥に建つ長井船舶さん。エンジンの修理からはじめ、養殖業の発展とともに事業を拡大してきた



エンジンのメンテナンスなどサービス部門は、現役で頑張る父親を兄弟2人で強力にバックアップ



そこに登場したのが、釣り堀やイカダに釣り客を乗せて運ぶための渡船の需要だった。「一度に十数人のお客様を運べる、33尺あたりのドライブ船が使われています。こうした釣り堀業は昨年あたりから活発になってきたので、これからの勝負です」

また一方で、都会の釣り人が地元漁師さんをつれて漁船を購入するケースも増えてきた。「ここは湾の外へ一歩出たら黒潮が流れる太平洋ですから、豪快なトロリングが楽しめるんですが、みなさん最初はフィッシングボートを買いますが、熊野灘は波が荒いためか、よりパワフルで足も速い漁船タイプに目を付ける人も少なくないんです。先日もDY45Fが売れましたが、最近の漁船はブリッジもしっかりしていて、しかもスタイルが良くなっていますから、本当に外洋の釣りが好きな人なら違和感なく買えるんですよ」

紀伊半島周辺はビルフィッシュトーナメントが多く開催され、カジキなど大物を狙うには絶好の場所である。ここに自分の船を置きたいと願うビルフィッシュファンも多くいるはずである。

「お客様は、みんなレベルが高いというか、釣りや船のことに詳しくて本当のマニアという感じなんです。だから地元の漁師さんとのつきあい方も良く心得ていて、漁師さんたちも安心して面倒をみてくれます」

漁船を使ったプレジャー需要は、ここ数年しだいに伸びてきたという。養殖釣り堀からはじまり、釣りマニアが購入した漁船の保管管理や地元海域のガイドなど、古和浦周辺では今、新しい分野の仕事を開拓しながら浜の活性化を目指している。地元で絶大な信用を得てきた長井船舶さんもまた、生まれたばかりのこうした需要に対応しながら、浜の将来を担っている。

**PRODUCT INTRO TOOLS**

**お客様へのアプローチ大作戦開始!**  
**「97年新艇発表会用ツール」をご活用ください**

9月10〜12日に浜名湖で開催した「ヤマハマリネビジネスミーティング 新艇発表会」も終了、97年商戦の幕が切つて落とされました。

アウトドアブームや釣りブームが続く中、マリネレジャー人口も確実に増加。市場のニーズが多様化し、マリネ業界に対する期待や関心もさらに高まっています。

こうした中、ヤマハは97年もマリネの大衆化をキーワードに、販売店の皆様と一丸となり、より一層の販売強化を図りたいと考えています。

その第一歩となる新艇発表会。これから皆様のお店におかれましても、積極的な開催をお願いいたします。サポートツールも各種ご用意しておりますので、ぜひご活用ください。詳しくは、各担当販売会社にお問い合わせください。



- 大型DM/ハガキ (No.041008) ¥15
- 普通DM/ハガキ (No.041009) ¥10

- ディスプレイ用フラッグ (No.041011) ¥1,000

- 告知ポスター(A全版) (No.041010) ¥200

- 案内封筒 (No.041005) ¥15
- スケジュール案内 (No.041006) ¥10
- 97ニューモデルパンフレット (No.041007) ¥25



**GOODS**

**「ESC0-500MJ」に新機種登場!**

ヤマハでは、タンデムマシン2台を積載できるマリネジェット専用トローラー「ESC0-500MJ」を発売開始しました。

多機種に対応できる構造や、牽引車のブレーキに連動する機械式慣性ブレーキとパークングブレーキを標準装備するなど、機能的・安全性を重視しています。

〔主な特徴〕

- ▼運輸省の許可済み。
- ▼最大積載重量500kg
- ▼錆に強い亜鉛メッキフレーム採用。
- ▼左右前後調整可能な直立型フロントサポートの採用による強度アップ。
- ▼上下調整可能な樹脂製フロントマウスの採用。
- ▼4本のレール調整により、様々なMJのサイズ幅に対応。7ミリ厚のパンチカーペット採用による耐摩耗性の向上。
- ▼連結検討書付。
- ▼普通ナンバー登録。

**新発売記念  
キャンペーン実施中!**

今ならウインチ1個とアシストホイール1個が付属。お客様に積極的なPRをお願いいたします。



- 希望小売価格 ¥380,000
- ESC0-500MJ ●全長4,175mm
- 全幅1,990mm
- 全高1,365mm ●重量220kg

# 活魚新時代を切り開く「YCOS90」

ヤマハでは活魚水槽用の循環濾過システム「YCOS 90」を新しく開発、8月より発売を開始しました。  
 ゴミ処理槽→バクテリア槽→泡沫処理槽と3段階のトリプル濾過システム機能で、優れた硝化能力を發揮、水の汚れを取り除きます。  
 初年度は三重県・愛知県・静岡県のみ限定販売、2年目以降に全国販売する予定です。

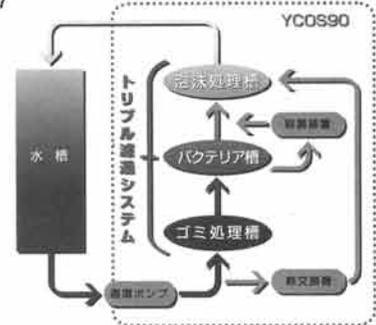
メンテナンスが簡単な逆流装置を装備。バルブをひねり、濾過槽の水流を2〜3分間逆流させるだけでOKです。

お問い合わせ先：ヤマハ舟艇事業部  
 第2営業室 マリンプロジェクトグループ  
 (担当/徳田) ☎053(694)1817

- 【主な特徴】
- ▼濾過能力を最大限に高めているので、水の透明度が抜群。きれいで長持ちします。
  - ▼高レベルの硝化能力を達成。1.5トンの海水で1kg/1匹のタイを90匹備蓄する能力に相当します。
  - ▼「水の熟成期間」を大幅に改善。設置後すぐに使用できます。
  - ▼コンパクト設計で、機器の移動や設置が簡単。施工期間も大幅に短縮さ



■主要諸元  
 ●適用水量：海水1.5トン以下 ●使用外気温：7〜32℃ ●設定水温：15℃〜常温 ●設置サイズ：1280(幅)×1100(奥行)×1330mm ●消費電力：約1KW/時間 ●濾材：物理槽-アンスライト、玉砂利/生物槽-発泡セラミック、サンゴ  
 希望小売価格 ¥2,500,000



## INFORMATION

### ヨットファンの底辺を広げよう！ JMPFが「フェスタ24」を使ってハウツービデオを制作

(財)日本マリンスポーツ普及教育振興財団(JMPF)は、ヨット入門者を対象にしたセイリングビデオ「Let's Enjoyセイリング」を制作しました。

基本的な帆走はもちろんのこと、ヨットマンとしてのマナーや海上交通ルールなどもいねいに解説。イージーセイリングという「フェスタ24」の特徴を生かし、ヨットの魅力をアピールしています。わかりやすいイラストで構成された「イラストで学ぶクルーザーハンドブック」と併せればより効果的です。皆様のビジネスでも活用されてはいかがでしょうか。

■お問い合わせ先：JMPF  
 (担当/箱守) ☎053(594)1813



「イラストで学ぶクルーザーハンドブック」(A4版) ¥500  
 「Let's Enjoy セイリング」(VHS30分) ¥3,000

## 浜の風景画コンテスト 応募締切迫る！

今年の「ヤマハ全国児童浜の風景画コンテスト」は10月31日(木)が応募作品の締切となります。販売店の皆様にもコンテストの意義をご理解いただき、お客様に参加をお薦めくださるよう、お願い致します。



●カラー：ブルー・ネイビー、レッド・ネイビー  
 ●サイズ：M、L、LL  
 ●希望小売価格 ¥14,800

【主な特徴】

- ▼クルクルフード(回転式フード)は、頭の回転にあわせてフードが左右にスライドするため、視界がフードで遮られることはありません。
- ▼トラウザーズのサスペンダーバックルは左右のオス・メスが逆に取り付けてあるので、小用時などサスペンダー側のバックル同士を首の前で止めておけば、次に着用する時便利です。

### クルクルフードで雨ニモ負ケズ：「MY18001」マルチスーツ

雨の日の作業効率が大幅にアップする快適ウェアをご紹介します。「MY18001」マルチスーツは、便利なクルクルフード付き。従来のフードと異なり左右にスライドするので、左右の視界は良好です。1着あれば、ビジネスにレジャーに、いろいろな場面で活躍。ぜひお薦めください。

- ▼生地は引き裂きや擦れに強い210Dナイロンオックスフォードを使用。裏地は耐水性に優れるPVCコーティング+縫い目のシーリングテープで高い防水性を発揮します。
- ▼ジャケット、トラウザーズ共にハンドオーマーを装備した左右大型ポケットをつけました。



小型船舶信号紅炎「SF-2」  
 希望小売価格 ¥3,800

●対象船：平水・限定沿海区域を航行区域とする小型船舶/小型第一種漁船 ●備え付け本数：2本(収納ケース付) ●性能：完全防水式(本体)/明るさ400cd以上/燃焼時間1分以上 ●一本当たりの質量：約85g ●仕様寸法：139×φ39mm ●ケース寸法：154×43mm ●有効期限：3年間

### まさかのときの救難信号 小型信号紅炎「SF-2」新発売！

このたび、国際化工社製の小型信号紅炎「SF-2」の取り扱いを始めました。  
 ポートフック等に差し込みが可能な、高い位置で燃焼させることができ、また着火時の火傷も防げます。

10月31日までの製品導入期間中、「SF-2」3本発注につき、ヤマハオリジナルタオルをプレゼントいたします。

## 人力ボート部門で ヤマハの社員チーム 〈コギト〉がV3達成!

夏の恒例イベントとなった「浜名湖ソーラー&人力ボートレース大会」が8月10～11日の2日間、静岡県浜名湖ボート場で開催されました。今年もソーラー部門に14艇、人力部門に34艇が参加、会場は2日間で延べ1万7000人もの観客が詰めかけました。

人力ボート部門には、ヤマハの社員チーム〈コギト3・5〉が、200mスプリントレースでコースレコードを更新するなど好レースを展開。〈コギト3・5〉がスピードレース1位、1周スラロームレース2位で、総合優勝を果たしました。

一方、ソーラーボート部門では、V5を狙う〈オーランド〉(オーランドソーラー)が、200mスプリントレース、1時間耐久レースともに1位で圧倒的な強さを見せつけました。

また、レース海面では競技の間に、ファミリーイベントとしてSRVやマリッジエットの試乗会も行われ、大勢の家族連れが真夏の一時を楽しんでいました。



## ユーザーの志向を捉え 着実に人気を集めた定番イベントに成長

ヤマハマリナー浜名湖(静岡県)をベースに毎年開催されている「遠州灘ビルフィッシュトーナメント」は8月30日から9月1日までの3日間にわたって行われました。

今年で8回目を迎える今大会には地元浜名湖を中心に遠くは小網代(神奈川県)からのエントリーを含め、合計29チームが参加しました。

舞台となる遠州灘は台風の影響で、あいにくのコンディションでしたが、ビルフィッシュシーズンの終盤ということもあって、各チームともビッグヒットを狙い、潮の流れ、水温などの情報を元に水域を定めルアーを流し時間いっぱい釣いを続けました。

2日にわたる競技期間では期待のカジキは揚がらなかったものの、延べ6チームがシイラのタグ&リリースを実行し、結局〈エアリー〉が初日に記録した24・0ポイントが最高となり、優勝しました。

9月1日の表彰式では、「今回初めて参加し戸惑うこともあったが、先輩

## 今年はカジキの姿現れず... ヤマハビッグフアイトトーナメント

昨年200kgオーバーのカジキが揚がり話題をよんだ「ヤマハビッグフアイトトーナメント」。7月の第1戦は悪天候のため中止、第2戦が9月8日に伊豆大島沖で開催されました。

曇りのち晴れ、気温27℃、北東の風6～8m/sというコンディションのもと、ヤマハの部・JGFAの部に計60チームが参加しました。

しかし、今年も潮の状況が悪く、三宅島沖は水温27～28℃で風も強く、遠くに移動したチームほど苦労していました。

オーナーのアドバイスやカジキを釣り上げた時のエピソードを聞くことができ、有益だった。これまで体験したことなかった大きなうねりの中を走ったこともいい経験。来年もぜひ参加したい」と話す初参加オーナーが多く、「遠州灘」が人気の定番イベントになったことが伺われました。

### 「上位成績」

- 1位 〈エアリー〉 24ポイント
- 2位 〈ファンタジア〉 23・4ポイント
- 3位 〈ルーエンジェル〉 22・6ポイント



結果はヤマハの部では70～80cmのシイラが1本、JGFAの部ではタグ&リリースでの競い合いとなり、今年もカジキの姿を見ることができませんでした。

### 「上位成績」

- ヤマハの部
  - 1位 〈海鷹〉シイラ1本
- JGFAの部
  - 1位 〈北辰〉 25ポイント
  - 2位 〈セーバーV〉 20ポイント
  - 3位 〈クッピー&チャッピー〉 12ポイント
  - (GEKO) 12ポイント

## WORLD TOPICS

ペルー編

## 地道なサービス活動が 信頼の輪を広げる 国内91カ所で キャンペーンを展開中

南米ペルーのヤマハ代理店「マビラ・エル・マノス社」は、96年の販促活動として国内91カ所でサービスキャンペーンを展開しています。

ペルー沿岸には数多くの漁場が広がっており、船外機の需要が高いマーケットです。

こうした市場を背景に、マビラ社はヤマハの船外機オーナーに対し無償で点検・プラグ交換・ギヤオイル交換を行うサービス活動を実施。お客様のもとへ足を運びきめ細かなアフターサービスは、多くの漁民に喜ばれています。

写真は、エクアドル国境近くのパラチークウエで行われたサービス活動の様相です。この日だけで12台の船外機を無料点検しました。首都リマにあるマビラ社の本社からは、サービスメカニックと営業マンが応援にかけつけていますが、



この2人は1カ月間リマに戻らず、フル装備のサービストラックでペルー各地を回っているそうです。

## ◆皆様からの情報を お待ちしております

マリンニュースでは皆様からの情報ページも「留意し、お便り、写真、FAXによる情報の提供をお待ちしております。またイベント等、事前にお知らせいただいた場合、編集部にて検討の上、取材させていただきます。場合も「ございます」。

### ■情報の送付先

〒106 東京都港区西麻布1-1-5  
オリエンタルビル7F 株式会社社内  
ヤマハマリンニュース編集室  
FAX 03 (5474) 78998

## 編集後記

先月、浜名湖で行われた新艇発表会で釣り雑誌の編集の方々にお会いしました。某釣り雑誌の編集長によると、昔は数少ない釣り雑誌の世界も、今は約48誌と大きく成長。その中でも細かくジャンル分けされているので、読者の目も肥えてきているそうです。新艇の中では「DX-25」「DX-27」に人気が集まり「釣りやすさを考えると一番良いですね」と編集者としてよりも釣り人として率直な感想を述べていました。

また、女性ファンが増加について「泥くさい垣根がとれてきた。女性がいると華やかだし、男性にもいい刺激になります」と、とかくブームやトレンドに大きな影響力を持つ女性の存在に敬服している方もいました。(M)

今年カジキの当たり年。  
相次ぐ大物のランディングにお客様も大満足

●徳島県・(有)小松島マリナー

今年、勝浦ビルフィッシングトーナメントで17本のカジキが揚がり話題となりましたが、徳島県沖でもいつになくカジキの数に大勢のファンで賑わいました。

スポーツフィッシング愛好者のお客様様を多くかかえる徳島県のマリンプラザ・小松島マリナーでは、シーズンに入ると、毎週必ず何隻かの船が海に出て行きます。

今年「潮まわりが良い。黒潮が徳島寄り、紀伊水道の中まできている」という情報にお客様の期待はより一層高まりました。

特に、8月6日の白浜沖(市江崎・南西7海里)は水温が30.5℃まで



黒潮の影響を受け、和歌山県の田辺から周参見にかけて水温がグンとアップ。相次ぐカジキのランディングにお客様も大喜び

上昇。絶好のコンディションの中、175kgという大物カジキが登場し、船上は沸き返ります。一度テールにリーダーを引っ掛けランディングに失敗してしまいましたが、「どうしても釣りたい」というお客様の意志が強く、その後もファイトが続きました。そして、8時間ものファイトの末、見事ランディングに成功。時計は午後10時をまわっていました。その間、食事もとらず、トイレにも行かず、ジュース・ビールで水分を補給しただけ。のお客様はこれまでも土佐ビルフィッシングトーナメントで表彰されたこと、1日に2本のカジキを釣ったこともあるというベテランですが、一細

い糸だったらダメだったと思う。がんばれば何とかなるものだなあ(今回80lbラインを使用)と長い闘いを終え、満足し切った様子でした。この日は、その他に40kgのカジキが、2日目の8月4日には周参見沖で145kgと92kgの2本のカジキが揚がっています。毎年、徳島ではカジキがよく釣れます。7月下旬から8月上旬の20日間くらいがベストシーズンですが、今年はいつもより良かった。お盆休み中のは台風がなかったら、まだまだいいのでは」と小松島マリナーの木村専務は予想を上回る今年の釣果に喜んでいました。

今年の夏も全国各地でイベント開催  
お客様に海で大いに遊んでもらいました。

一年のうちでもっともマリナーが活気づく夏。今年も全国各地のショッパやマリナーでヤマハユーザーを対象にした様々なイベントが開催され、皆様からもたくさんさんの情報をお寄せいただきました。

特に夏は何と言ってもクルージング。特に今年は一昨年来の新規層の広がりを受けてか、初心者を対象にしたクルージングが多かったようです。

千葉県木更津市のマリンプラザ・セントラルでは、東京湾に浮かぶ第一海堡までクルージング。波打ち際にアンカリングすると、早速上陸し、

ボートオーナーとMJユーザーが入り交じってバーベキューを楽しみました。広島ではヤマハ関西・広島店の企画でSRV柱島ミーティングが企画され、多くのSRVが瀬戸内海に浮かぶ柱島に集結。こちらでもクルージングや海水浴など日常から離れた夏の休日を大いに楽しんでいたようです。



柱島ミーティングには多くのSRVが参加した



第一海堡でバーベキューを楽しんだセントラル主催のワンデイクルーズ





店の屋上は保管スペースとして活用。写真真左の専用クレーンで下へ降ろす



仲間を大切にできる気持ちから、宿泊施設も用意した



店のとなりは家業である自動車整備工場。MJの修理やメンテナンスに心強い味方である

「明日は福岡でレースなんです」と語っていた高亀さん。見事クラス優勝を果たし、仲間から喝采を浴びていた。自分も楽しみながら、着実に乗り手の信頼を築いているところがすばらしい



自動車整備工場を経営するお父さんと事務を手伝ってくれる妹さんは、高亀さんの仕事の良き理解者でもある



リットになっています」  
 まるで、のれん分けのように次々と高亀さんのお客様が増殖していったのだ。  
 「MJが手軽なマリネリジャーだといつても、軽自動車並みの費用が必要ですから、若者にはそう簡単に買えません。予算が足りなくてすぐ買えないお客様は、浜に連れて行って自分のマシンに乗せてあげるようにしています。そうしてMJの遊びを身につけてくれれば、いつか必ず買ってくれるんです」  
 高亀さんが今でも心がけていることは、お客様を区別しないということ。すぐ買ってくれるかどうかは問題ではなく、買いたいと興味を持っている人たちに、まずは実際にMJの楽しさを体験してもらおうことが大切なのだという。  
 「だから店に来たお客様には、あえて買ってくださいとは声をかけません。でも、MJの楽しさを説明しているうちに大半の人は欲しくなります。正直なことを言えば、何も知らない人からMJの遊び方を説明するのは、決して楽な作

業ではありません。でも、話をしてMJの良さがわかってもらえたときは、それはもう嬉しいものです」  
 来店した際にじっくり話をするので、暴走して他人に迷惑をかけるようなお客様かどうか、ただちに判断できるという。  
 口コミを頼って来店するお客様に説明をする高亀さん。1つだけ悩みがあったとすれば、それはお客様を迎え入れる店の設備だったのかも知れない。  
 「工場は20年が過ぎ、雨漏りがするなど建て替えの時期に来ていたこともありました。それに加え、これまでMJの倉庫に使っていたところが大家さんの都合で立ち退かなくてはならず、ちょうどよい機会だと思って新装オープンしたんです」  
 新しい店には展示スペースを用意し、浜から帰って来た仲間が気楽に使えるシヤワーや宿泊施設も設けた。  
 「これまでごひいきにできてくれたお客様が今後も離れないように苦心したんです」  
 新店のモットーは「仲間意識を大切に、店を利用して気のすむまで遊んでもらうこと」「気軽に来店できるような楽しい雰囲気を作ること」の2点に集約されている。

「これまでに比べ、お客様が店にいる時間が長くなりました。思ったより広いスペースが確保できたので、ラウンジでも作って、クラブハウスの活用できればいいなと思っています。自由に使うてもらって仲間同士の情報交換の場になれば、こんなに楽しいことはありません」  
 常にお客様との仲間意識を大切にしていた、高亀さんらしいビジョンが今、新たにオープンした店に託されている。

私もヤマハ  
4  
FG-160

## SIMPLE IS THE BEST! 作り手の人柄が滲み出た 質実剛健な仕掛

内海松夫さん (遊漁船「善松丸」船頭)



日本三景の一つに数えられる名勝地・松島。ここで生まれ育った内海さんは、16歳に父親の後を継いで漁師となった後、72年に乗合釣船の船宿「善松丸」を開業。以来、遊漁船の船主として毎日海に出る日々が続いている。

松島沖は知る人ぞ知るカレイの宝庫。春や秋の最盛期には、初心者でも20〜30枚、上級者になると100数十枚のカレイが1日で揚がるという好漁場。そんな大漁を期待して集まる太公望たちを満足させるかどうかは、船頭の水先案内いかにかかっている。

「まあ、ここ(松島沖)は本当に豊かな海だから、どの釣船に乗ってもそれくらいは揚がりますよ」と内海さんは静かに笑う。

寡黙にして謙虚、大柄な体躯に漂う朴訥な温もり。ステレオタイプとして想い描かれる「東北の漁師」そのものだ。遊漁船のプロとしてのこだわりについて聞き出すと、内海さんは「そんなもの特にないねえ。安全に釣りを楽しんでもらうことだけだからねえ」と受け流す。

そんな内海さんが急に饒舌になったのは、話題がカレイの仕掛に移ったときだった。内海さんはオリジナルの仕掛を製作し、お客様に提供しているのだが……

「仕掛はシンプルが一番。浮きやらオモリやら、余分なものを色々かつけるのが好きな人もいるけど、あれじゃあ潮に馴染まない」

「仕掛はこの潮と一体となって馴染むものじゃないといけない。余計なものがついていたら、潮とケンカしてしまうんだよね。魚だつてバカじゃないからそれくらいの違いはわかるんだ」

「市販の仕掛はスゴク派手なのが多いけど、アレは魚を釣ってるんじゃないって人間を釣ってるんだよ」それまで途切れがちだった内海さんの語りは、ここで一気に滑らかなものになった。

そんな自らの変貌ぶりに気づいたのか、内海さんは照れ臭そうにこう続けた。

「他の海のこととは知らないからわからないけど、ここ(松島)に限って言えば、シンプルなの仕掛がベストといつていいんじゃないかな」

試行錯誤を重ねて行き着いたというオリジナルの仕掛は、最高級の材料を使用しているという割に、それは作り手である内海さんの人柄が形になったかのように、質実剛健でシンプルな形をしていた。

