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.117

1998
1/2
JAN/FEB

やる気満々、活気あふれるショップレポート-その4

ノッてるお店はここが違う！

YAMAHA NOW●

ツーリングモデル『XL』を投入し、ヤマハらしさを一層増した

'98 MJ ラインナップ

新たな需要に対応すべく、間もなく登場！ ジェットボート<EXCITER>

漁船、和船主力店のための● 浜を訪ねて

北海道の高性能汎用漁船を新潟へ提案。板曳き漁船として注目を集める。

MJビジネスのヒントを探す● HOP STEP JET

新たなジャンルも登場し、期待大。来季もジェット市場をリードしよう!

ツーリングモデルXLを投入し、ヤマハらしさを一層増した

'98MJラインナップ

おかげさまで国内ナンバーワンシェアを昨年度に引き続き獲得し、ウォータービークル市場をリードし続けるヤマハマリンジェット。さる10月には来年度に向けたラインナップが発表され、早くも商戦がスタートしました。今回は新たに追加されたニューモデルの4機種をご紹介します。

ロングツーリング、トーイングプレイにも対応するハイパワー・ツーリングモデル

MJ-1200XL

1131cc、122馬力のエンジンを大型ハルに搭載。ロングツーリングにピッタリの安定性、ウェイクボードなどのトーイングプレイにも対応するパワーとスピードが特徴です。ファミリーユースに対応する3人乗りツーリングモデル。高級感を感じさせる落ち着いたカラーリングが、他社製とは一線を画した新たなウォータービークルの潮流を生み出しそうです。

[主なセールスポイント]

- スプレーガード付きのV型ハルはあらゆる速度域で小気味よい走行感と安定性を提供。さらに新設計のハイパフォーマンススポンソンが安定したコーナリング性能や直進性をもたらします。
- 搭載エンジンは3気筒、1131cc、122馬力。シリーズ最強を誇るパワーユニットで、圧倒的な加速性、スピード性を引き出します。
- ライダーや搭乗者を快適にホールドする新設計の分割シートを採用。さらに、収納コンパートメントを4ヶ所、合計で約110リットルの大容量を確保していますので、快適なロングツーリングを約束します。
- 視認性に優れた高機能メーター「マルチファンクションインフォメーションメーター」、セキュリティ機構「デジタルロッキングイグニッション」を搭載しています。

バランス感覚に優れた信頼性抜群のツーリングモデル

MJ-760XL

2サイクル、2シリンダー、754cc、85馬力のエンジンは必要充分なパワーを発揮。ロングツーリングに適した大型ボディとエンジンを高次元でバランスさせ、信頼性に優れたツーリングマシンを誕生させました。

[主なセールスポイント]

- 2気筒、754cc、85馬力のパワーユニットは強力 なポテンシャルと同時に強靭な耐久力を誇ります。
- 強力な推進力を発生する大径ジェットポンプを採用。搭載エンジンとのマッチングで、パワフルな走行性能を生み出します。
- 走行性能、安定性に優れたハルとそれをサポートする機能の数々。シリーズ最高級モデル1200XLのプロフィールを随所に継承し、ロングツーリング、トーイングプレーにも応えます。

新開発パワーユニットの搭載で驚異的とも言える加速性能を発揮

MJ-800GP

最大出力110馬力のエンジンを新開発し、GPのハルに搭載。モーターサイクルで培った技術を投入し、抜群の加速性能を実現。特にコーナーの立ち上がりに威力を発揮し、新しい感覚の走行性能を実現しました。

[主なセールスポイント]

- 新開発のロングストロークエンジンは784cc、2サイクル2気筒、110馬力。エンジンの回転数に応じて排気タイミングを制御するヤマハパワーバルブシステムを採用し、全回転域でパワーを発揮、トルクを飛躍的に向上させています。
- 俊敏なアクセル開度にも的確に反応し、混合機の燃料濃度を制御するアクセラレーターポンプを装備することで負荷状態から高回転域にいたるまで鋭い立ち上がりを実現します。
- 5ポジションのQ.S.T.S.やアジャスタブルスポンソンを装備し、ライダーの好みや海象等に応じた調整が可能です。
- マルチファンクションインフォメーションメーター、デジタルロッキングイグニション等を装備。

安定性、軽快な走行性能を発揮する3人乗りエントリーモデル

MJ-700VN LTD

2サイクル、2シリンダー、701cc、76馬力のエンジンを搭載。ビギナーにもマリンジェット独特の魅力が充分に引き出せる、3人乗りのモデルです。

[主なセールスポイント]

- 操縦性、安定性に優れたマルチチャインVハルが扱いやすい軽快な走行を実現。
- 3名でのロングツーリングが楽しめるゆったりとしたシートを備えています。
- 2キャブレター、最高出力76馬力の高性能エンジンを搭載。

新たな需要に対応すべく、間もなく登場！
ジェットボート〈EXCITER〉

マリンジェット市場が成長を続ける中で、今後新たなカテゴリーの商品として注目を集めそうなのが『ジェットボート』。すでにアメリカではポピュラーなウォータービークルとして定着しつつあり、ヤマハの関連会社YMUSでも『EXCITER』のブランドで開発、好調な販売実績を築いています。そして、このほど、日本においても『EXCITER』の導入が決定、来春より発売を開始いたします。新たなユーザーへの提案、またジェットユーザーの代替えモデルとしても期待したいものです。

※写真はUS仕様の製品です。

日本市場向けに新開発されたトレーラブルジェットボート
EXCITER 1430TR

最大出力122馬力のエンジンをコンパクトでスタイリッシュなハルに搭載。旋回時の安定性を維持しつつ、敏感でシャープな走りを実現し、走りそのものの魅力を充分に引き出します。シートはホールド感に優れ、ハルは着水時の衝撃を極力抑えた新設計。快適さにも目を向けています。全長4.35m に抑え、けん引免許の不用なトレーラー対応となっています。

これぞアメリカン・ジェットボート スタイリッシュなハルにハイパワーエンジン
EXCITER 1670S/1670T

USで人気を誇る、エキサイターの上級モデル。パワフルでスピード感あふれる、エキサイティングなマリンプレイが楽しめます。もちろんウェイクボードなどトーイングもOKです。122馬力エンジンの1基掛け『1670S』(左) とエンジン2基掛け仕様の『1670T』(右) のバリエーションで展開します。

ニューグラフィック・モデルも加え、あらゆる領域をカバーする
マリンジェットラインナップ

今回のラインナップはニューモデルの投入の他、MJ-1200GPなど3機種においてグラフィックの変更が行われ、より新鮮さがアップ。ニューモデルと合わせ、あらゆる層のお客様に対応する強力なラインナップとなっています。

MJ-760GP

抜群の加速性とトップスピードは健在。GPシリーズの主力モデル

MJ-700FX

ホワイトバージョンでオリジナルカラーも思いのまま

MJ-760RZ

初心者から上級者までアクティブな走りが楽しめるモデル

MJ-700SJ

グラフィック変更でより引き締まった精悍なイメージに

MJ-700TZT

スポーツモデルのロングセラー。その独特の切れのいい走りがいつまでもファンを生み続ける

MJ-1200GP

グラフィック変更で新鮮さを増したハイパフォーマンスモデル

Marine Jet

モデル名	全長(m)	全幅(m)	全高(m)	完成重量(kg)	定員(名)	燃料タンク(l)	最大馬力(ps) ※US呼称馬力	排気量(cc)
700SJ	2.24	0.68	0.66	132	1	18.0	66/6,250 ※73	701
700FX	2.13	0.63	0.68	121	1	14.0	63/6,300 ※63	701
700TZT	2.43	0.88	0.91	149	2(136kg)	25.0	66/6,250 ※73	701
760RZ	2.72	1.03	0.97	180	2	40.0	85/6,350 ※90	754
760GP	2.86	1.12	0.97	213	2	50.0	85/6,350 ※90	754
800GP	2.86	1.12	0.97	226	2	50.0	110/7,000 ※120	784
1200GP	2.86	1.12	0.97	238	2	50.0	122/6,750 ※135	1,131
760XL	3.15	1.25	1.10	250	3	50.0	85/6,350 ※90	754
1200XL	3.15	1.25	1.10	277	3	50.0	122/6,750 ※135	1,131
700VN LTD	3.15	1.25	1.05	242	3	50.0	76/6,250 ※80	701

EXCITER

モデル名	全長(m)	全幅(m)	艇体重量(kg)	定員(名)	燃料タンク(l)	最大馬力(ps) ※US呼称馬力	排気量(cc)
EXCITER1430TR	4.35	1.85	390	4	80	122×1 ※135	1131(1)
EXCITER1670S	5.05	2.31	657	5	129	122×1 ※135	1131(1)
EXCITER1670T	5.05	2.31	766	5	129	122×2 ※135×2	1131(2)

※ここに掲載した製品は、グラフィック、仕様などが変更される場合がございますのでご了承下さい。

やる気満々、活気あふれる ショップ・レポート その4

ノってるお店はここが違う！

浜名湖でのディーラーミーティング後、各地で新艇発表会が行われ、98商戦が本格スタートしている。さて今回の『ノってるお店』はいずれも、「釣り」を意識したご商売を展開されている販売店様にご登場いただいた。取材中、「趣味そのものが景気に左右されることはない」という言葉が聞かれたが、まさにその通り、いかに末永くボートフィッシングという趣味をお客様に楽しんでいただくことができるか。それが両店の共通したポイントともなっている。

嶋田商会

福井県福井市

古くから地元屈指のヤマハ・バイクディーラーとして知られた嶋田商会がマリン事業に着手したのは、今から25年以上前。ちょうどヤマハのマリン事業の創生期でもあった。嶋田社長はマリンレジャーの将来性をすばやく見抜き、ボート遊びが育む健康的な趣味の世界をお客様にアピール。クラブライフを主体にした経営発想でマリーナ事業の拡大に成功した。「この商売は一方通行ではだめなんです」と力説する嶋田社長に、マリン事業の秘訣を語っていただいた。

さとうマリンサイクル

広島県尾道市

学生時代から車、バイクのレースにのめり込み、家業を継いでからは奥さんといっしょに水上スキーに熱中。自他ともに認める趣味人間、佐藤代表はある日マリンショップ経営を決意。無きに等しい資本金から厳しい状況を乗り越え、今日の基盤を築き上げる一方、地元尾道市の港内を掃除する「クリーン大作戦」を毎年実施。海の啓蒙活動にも余念がない。趣味を仕事とし、成功を収めたファイトあふれる経営者の横顔に迫ってみた。

売る側と買う側、お互いが喜びを感じることが大切です

福井県福井市

株式会社 嶋田商会

趣味を続けたい気持ちは景気に左右されません

昭和30年創業の嶋田商会。福井市中心街の一等地に構える自社ビルが、その長い社歴と今日の成功を物語っている。

「最初はバイク・ディラーとしてスタートしたんですが、ヤマハさんが海の分野に進出した後、昭和40年代初頭から船外機やボートを販売するようになりました」と嶋田英明社長。同社は、ヤマハマリンの創生期にマリン事業に着手し、今日の市場を築いた老舗。しかし、その道のりはけっして平坦なものではなかった。

「昭和46年のオイルショックでバイクの需要が低迷し、他のメーカーとの激しい販売戦争がはじまりました」

嶋田商会は他のヤマハ・バイクディーラーとともに力を合わせ、地域の拡販をめざし果敢に難局に立ち向かったが、その一方で当時ようやく産声をあげたばかりのマリンレジャーにも注目。その将来性を見て取った。

「よく人からマリンに進出した動機を聞かれますが、ただ単にヤマハさんが始められたから、それについてきただけなんですよ」と嶋田社長は謙虚に語る。しかし、自信がなければ事業は成り立たない。

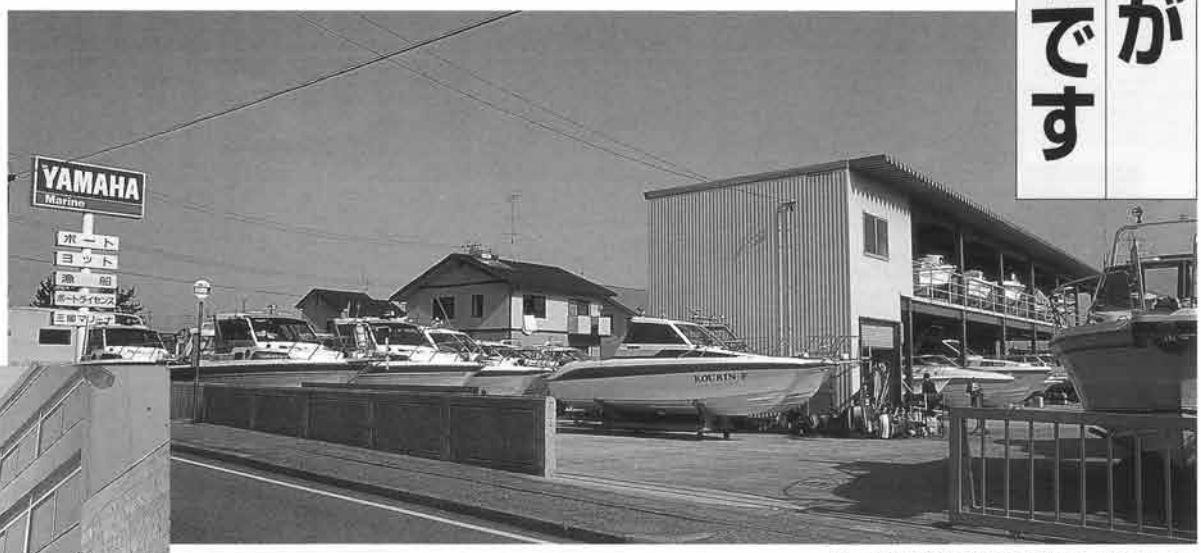
ヤマハとともに昭和40年代からプレジャーボート事業に乗り出した嶋田社長

「私どものマリン事業を見ますと、最初は漁船など業務船が8割を占めていたんですが、次第にプレジャーが増えはじめたんです」

こうした客層の変化を読みながら、嶋田商会は昭和50年に三国マリーナを併設。続いて昭和54年に新マリーナを誕生させ、事業はバイクからマリンへと本格的に移行した。

こうした流れのなかで、プレジャーのお客様は増大。昭和63年には業務船のシェアを上回り、現在では9割の仕事がプレジャー関係となった。

「おかげさまで平成元年以降今日まで、売り上げで前年割れはありません」と嶋田社長。バブル崩壊の影響はほとんど見られ



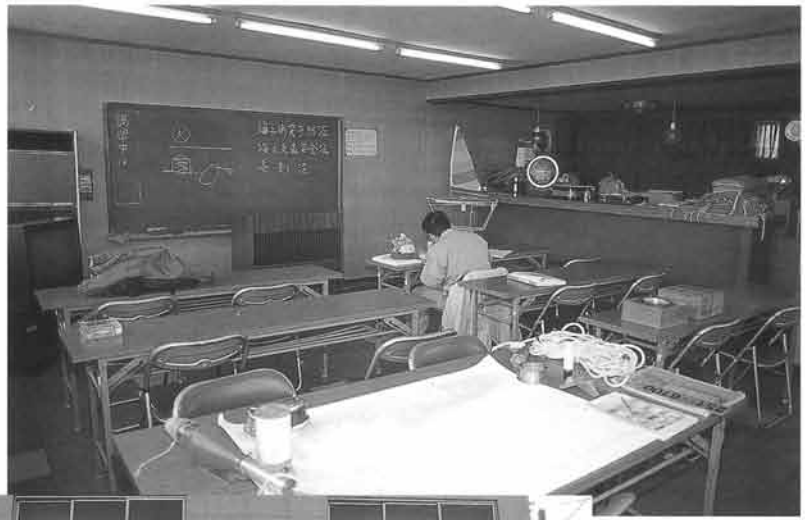
嶋田商会のビジネス拠点、三国マリーナ。1600坪の敷地に110隻のボートを保管している

福井市内の中心街に構える嶋田商会本社ビル

ない。

「骨董品の収集やゴルフなど、その人の趣味趣向は景気に左右されることはありません。確かに不景気になれば趣味に費やす予算は少なくなるかもしれませんが、それまで続けてきた趣味そのものを止めてしまうことはないはずです。私どもの場合、お客様の大半が釣り人なんです。だから、その趣味を長く続けてもらえるよう心がけています」

お金が余ったからといって、いきなり大型艇を買ったとしても趣味としては長続きしない。嶋田商会では、あくまでも余裕を持って趣味が楽しめる手ごろなボートを中心に、地道な拡販を目指している。バブリーなお客様を相手にしなければ、バブル崩壊の影響も受けないのである。



マリーナ内にある免許教室。嶋田社長の息子さんは海事代理士も務めており、免許の更新も引き受ける

趣味を育てる

いくら地道にボートを売っても、お客様に釣りという趣味を長く続けてもらえなければビジネスは成長しない。嶋田社長が着眼したのはマリーナ内でのクラブづくりだった。

「クラブという集いのなかで、上手に釣ってみたいという競争意識が生まれるんです。仲間がよく釣れれば、自分も同じように釣りたいと思うようになります」

こうした環境が、ますます釣りという趣味の意識を高め、腕が上がるごとにワンランク上のボートが欲しくなる。

「クラブメンバーの人たちは、これまで平均して4～5隻のボートを乗り換えており、多い人は8隻にもなります」

クラブの人たちが釣りに親しむほど、ビジネスも活発になるという方程式である。嶋田社長は、クラブの育成について、「遊び方の紹介」「クラブメンバー同士の横の連絡」「安全啓蒙」の3点を強調。なかでも、遊び方について、こう力説した。

「遊び方の秘訣は、家族ぐるみで海に出るということです。クラブ結成から今年で16年ほど経ちますが、最初にメンバーになった方々のお子さんたちがそろそろボートを購入できる年頃になってきました」

家族ぐるみでボートに親しめば、やがて自然発生的に新規需要が起きてくる。また、クラブ活動は年間計画に基づいて進められており、メンバーを飽きさせることはない。

「釣りに出るには朝早く起きなければなりませんし、1日中ボートに乗っていれば体も疲れます。ですから、海から帰れば夜は早々に寝てしまいます。夜遊びがたたって奥さま方の怒りを買うなんてことはないんですよ（笑）。ご主人が健康的になったといって、奥さま方からはよく感謝されていますよ」

もっとも、年間計画を消化しながらクラブメンバーに遊んでもらうとなると、それを陰で支えるマリーナ・スタッフも大変である。

「現在の従業員は9名ですが、みんな1人3役をこなしています。よくこれだけ仕事をこなせるなあと思うほど頑張ってもらっており、本当に感謝しています」

3役とは、免許教室のインストラクター、サービス業務、クレーン、リフトのオペレーター。マリーナ・スタッフ全員が大型リフトとクレーンの免許を持ち、マリーナ業務をしながら免許講習もこなしている。

「私どもで免許を取った人がマリーナにボートを置くようになると、そこにいるサービスマンやクレーンのオペレーターが、免許講習のときの先生なんですよ。もう、最初から顔なじみという感じで、お互いに安心できるんです」

嶋田商会で免許を取った人にはマリーナでの体験試乗会が実施され、ボートを買った人にはスタッフが同乗して操船のポイントを最低でも3回は指導。その上、釣りに1回ないし2回は同行してくれる。こうした徹底したソフト面でのフォローが、バブル崩壊にも影響されない着実な業績推移の原動力になっているのである。

「とにかく、商売は一方通行ではだめなんです。買ってよかったと思われ、売ってよかったと思えるようにならなければ、未来はありません。お互いに喜ぶこと、これが大切なんです」

福井といえば越前蟹で有名だが、かつては北前船の発着所としても栄えた歴史を持つ。嶋田社長は、「福井の顔は港なんです。美しい海を活用し、これからは海洋レジャーが新しい福井の顔となるよう努力したいですね」と希望を膨らませていた。

毎晩、釣り談義でにぎわうショップ。自然に人が集まる雰囲気が大きな武器

広島県尾道市 さとうマリンサイクル

夜ともなれば、SCCのメンバーが集まって釣り談義に花が咲くショップ内

ゼロからのスタート

「遊ぶところといえば、海しかなかったですからね」

さとうマリンサイクルの佐藤幸作代表は、瀬戸内海の恵まれた環境のもとで釣りや素潜りなどに親しみながら育ったが、高校生になると車やバイクに興味を持ち始めた。

「機械いじりが好きだったこともあって、チューンナップに精を出しながらレースにのめり込みました」

こうした経験が後の人生を支えることになるのだが、佐藤代表がまず選んだ仕事は父親が福山市で営んでいた家業のスナック。店のマスターをしながら車やバイクのレースを続けたが、25歳のときから奥さんをドライバーに水上スキーにも挑戦。県大会や宮島杯など多くの大会に出場した。

陸に海に、趣味の世界を大きく広げた佐藤代表。その旺盛な好奇心は仕事の面でも頭角を表した。

「スナックには、いろいろな仕事のお客様が来ます。そういう人たちから、昼間できるアルバイトを紹介してもらいました。店は夜に開くので、昼間は時間があったんです。若かったんで、体を持て余しちゃったんですよ」

電気や水道工事、板金、運送業など、さまざまな仕事を経験した佐藤代表。なかでも極めつけは、地域の大手ボート・ディーラーのアルバイトだった。メカに関しては車やバイクのレースを通じて自信があるし、ボートにしても水上スキーで親しんでいる。すっかり仕事を覚えた佐藤代表は、双子のお子さんが誕生するのを機にスナックをやめ、この会社に就職。メカの仕事ばかりか、スナック時代に身に付けた接客術を活かしてセールスでも活躍した。

それから7年ほど過ぎたとき、今度はお子さんたちが小学校に入るのを機に独立を決心。現在の、さとうマリンサイクルを創業するに至った。

「会社勤めでも十分に生活はできたんですが、どうせ選んだ好きな仕事なら独立したいと思ったんです」

とはいうものの、資本金はほとんどゼロ。土地を借りてショップを構えたら、手元には20万円ほどしか残らなかった。

お客様には長い目でボート遊びを見て欲しいという佐藤社長

釣りを中心としたソフトでフォロー

「いまでこそクレーンやフォークリフトがありますが、創業当時はスロープを使って人力でボートを上げ下ろししていました。そのため、お客様も自発的に手伝ってくれました。考えれば、そうしたお客様とのコミュニ

地元の漁師さんから収集した釣り情報を掲示している

佐藤代表が持つ「海洋汚染防止推進員」と「海上安全指導員」のライセンス。小冊子は、オリジナルで発行している、ポケットサイズの朝夕表

クリーン作戦に参加し港内の掃除に励むSCCメンバーのボートと、その活動に対して贈られた感謝状

展示艇やSCCメンバーの艇が並ぶ、さとうマリンサイクル。バイク好きだったこともあって、別の店舗でバイクショップも経営している

ケーションが現在のショップを育ててくれたんだと思います」

初年度の売り上げは3～4艇で、固定した客数は5～6名。しかし、手作りの小さなショップに、お客様からの発声でSCC（さとう・クルージング・クラブ）が結成され、佐藤代表を大いに勇気づけた。

「うれしかったのは、スナック時代のお客様やアルバイトでお世話になった人、それにボートのセールスをしていたときのお客様たちが、ショップに来ては声を掛けてくれたことです。気がついたら、車のレースやスナックのマスター、アルバイトの経験など、これまでやってきたことすべてがショップ経営の土台になっていたんです」

こうした幅広い人脈に支えられ、売り上げは着実に増加。気がつけば毎年倍増の勢いになっていた。だが、知り合いが多いだけではショップの経営は成り立たない。佐藤代表は、いきなり大型艇を売ることは避け、小型艇から段階的により大きなボートに乗り換えることを勧めた。

それは、長い目でボート遊びを見てもらいたいからだと佐藤代表はいう。いきなり大型艇を買っても、それで飽きてしまえば終わりである。それよりは、コツコツと夢を実現していくことが趣味を人生の友とする秘訣であると考えているからだ。これは、車やバイク、水上スキーに夢中になってきたご自身の経験から生まれている。しかも、お客様が段階的に乗り換えてくれたら、売り上げも徐々にではあるが伸びていく。

「人生は一度、楽しみは先送りすることはない」。これは、ボート購入を躊躇するお客様に投げかける、押しの一言だという。

「定年まで待ってから買いたいというお客様も多いんですよ。でも、ボートは体力があるうちから遊んだほうが楽しいんです」

趣味を大切にしてきた佐藤代表ご自身の経験から出てくる言葉だけに説得力がある。

「父親は洋酒に凝ってスナックを開業したんです。私も、趣味が仕事になってしまった（笑）」

好きこそものの上手なれというが、佐藤代表の場合は好きだからこそボートを人に勧めることができ、それがショップ経営で成功した理由となっている。

毎晩、ショップではSCCのメンバーが仕事帰りに寄って、釣り談義がはじまるという。趣味を通じて人が集まる神通力のようなものが、佐藤代表にあるからだろう。ショップにやってくる人たちのために、佐藤代表は地元の漁師さんから釣り情報を仕入れて掲示したり、暗礁など危険区域をマークした周辺海域のチャートを配布している。

当然ながら、こうしたサービスは商売につながるのだが、佐藤代表の場合は趣味を楽しむ人のためにという気持ちがまず頭にある。それゆえ毎晩、ショップがクラブハウスのにぎわいを見せるのであろう。

またSCCでは毎年、港内に沈んだゴミを掃除する「クリーン作戦」を海上保安部と合同で実施しているが、こうしたボランティア活動が軌道に乗ったのも、佐藤代表の人徳によるところが大きい。

「来年はSRV23に力を入れたいですね」と佐藤代表。UF-20やSRV20を買ったお客様たちが、そろそろキャビンに憧れを持つようになったからだという。段階的にボートを楽しむコツコツ路線は確実に実を結んでいる。

シーバスフィッシングにおける ボートアングラーの実態。

前回ではシーバスフィッシング・ブームの背景とガイドビジネスにおけるボート購入の波及効果をお伝えした。今回は前回に引き続き、シーバスをテーマとし、実際にフィッシングを楽しむアングラーたちの声を、シーバストーナメントの会場で聞いてみた。

▼潜在需要を顕在化するフィッシングイベント

ヤマハ東京が事務局となり、ヤマハボート取扱い店・23店で運営している「東京シーバスクラブ」は、年間を通してのシーバスダービーや春と秋に行われるシーバストーナメント、講習会などを開催している。

このシーバスクラブのメインイベントのひとつシーバストーナメントが、11月9日に開催された。この大会は、木更津(セントラル)、千葉(雄和)、横浜(平野ボート)、東京(ニューポート江戸川)のあわせて4拠点を会場に、93名の参加者が対象魚であるシーバスの大きさ(叉長にて計測)を競い合い、総合順位を決定する大会である。

東京湾一帯がフィールドだけに、参加者やキャプテンの持つ情報量が勝敗の大きな要素となったわけだが、早朝5時から始まったトーナメントを制したのは76㎝のシーバスを釣り上げた小宮剛さん。今回がシーバスフィッシング初挑戦という小宮さんは、「船長の指示に従いながらキャスティングしたら、たまたまヒットした」という。

埼玉県在住の小宮さんは普段は群馬県内の沼や湖を中心にバスフィッシングを楽しむバサーのひとりである。

「ちょうどバスフィッシングが話題になりだした4年前ぐらい前に始めたんです。今でも月に2〜3回は行きます。ソルトウォーターは場所的にも時間がかかり、仲間内ではまだまだバスフィッシングが主流ですから」

職業は歯科技工師で週末はくつろげる時間が十分にあるという。「今回は友人に誘われて出場しました。もともとシーバスにも興味があったのですが、なかなか挑戦する機会がなくて。ボートでのシーバスフィッシングと聞いたときは、二つ返事でOKしましたよ」

シーバスフィッシングの感想を尋ねると「釣り方そのものは淡水と同じルアーフィッシングなので、僕のようなバスフィッシングを楽しんでいる人たちは、すんなりと移行できる点が嬉しいですね」と答えてくれた。

今回の優勝を機に、ボート購入を考えてみたいと語っていた小宮さんは、早速翌週に展示艇を見に行ったという後日談もある。潜在需要を顕在化するフィッシングイベントの顕著な例として注目できよう。

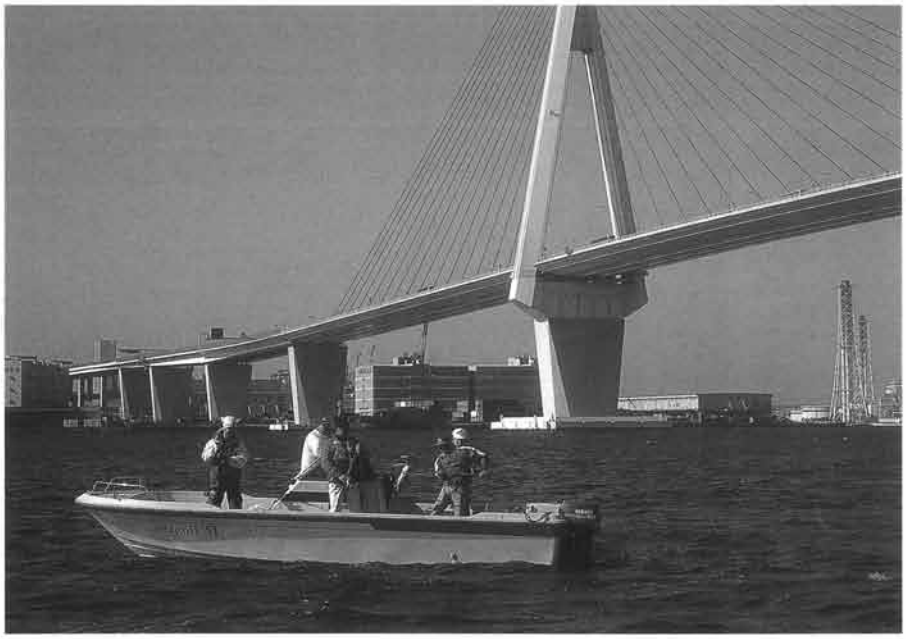
東京都に在住の羽田勇司さんは自営業を営むかたわら、釣り雑誌などでフリーランスライターとして活躍している。陸から釣りをやっていくうちにより有利な釣りをするための道具として必要性を感じ、SRV20を購入した。仕事以外での釣りは最低でも2週間に1回は海に出るという。その羽田さんにシーバスフィッシングを中心としたボートライフについてうかがってみた。

「年間を通してシーバスフィッシングをやっています。僕の場合、ナイトフィッシング専門ですので、昼間はほとんど使いません。係留場所が江戸川ですので、普段は近くのお台場や有明などを攻めています。どんなに遠くに行っても、木更津や川崎ぐらいまでです」

明るい光を嫌うシーバスはナイトフィッシングで楽しむアングラーが多い。ボートを持つようになってからは夜釣りに一層拍車がかかったと羽田さんはいう。「橋脚や工業施設、テトラポットなどのストラクチャー(障害物)がポイントになるため、シーバスフィッシングの究極のボートはやはりバスボートだと思う。しかし現実的に海で使うことを考えれば機動性に優れたフィッシングメイトや今乗っているSRVなどの小型ボートがベストマッチです」

シーバスは回遊性と根付きの両方の性格を持ち合わせているために、時間帯によってポイントが変わってくる。ボート派はそれに合わせ、ポイントを移動していく。移動時間の短縮化は漁師のみならず、シーバスアングラーにとっても大きな魅力になる。

「夜に出て明け方に帰ってくるパターンなので、昼間はほとんどやったことがありません」というのは友人のボートでシーバスを釣って以来、シーバスフィッシングの虜になったという黒田寿己さん。ヤマハのボートライセンススクールに通い、F-22を購入。週末はほとんどシーバスゲームを楽しんでいるという。

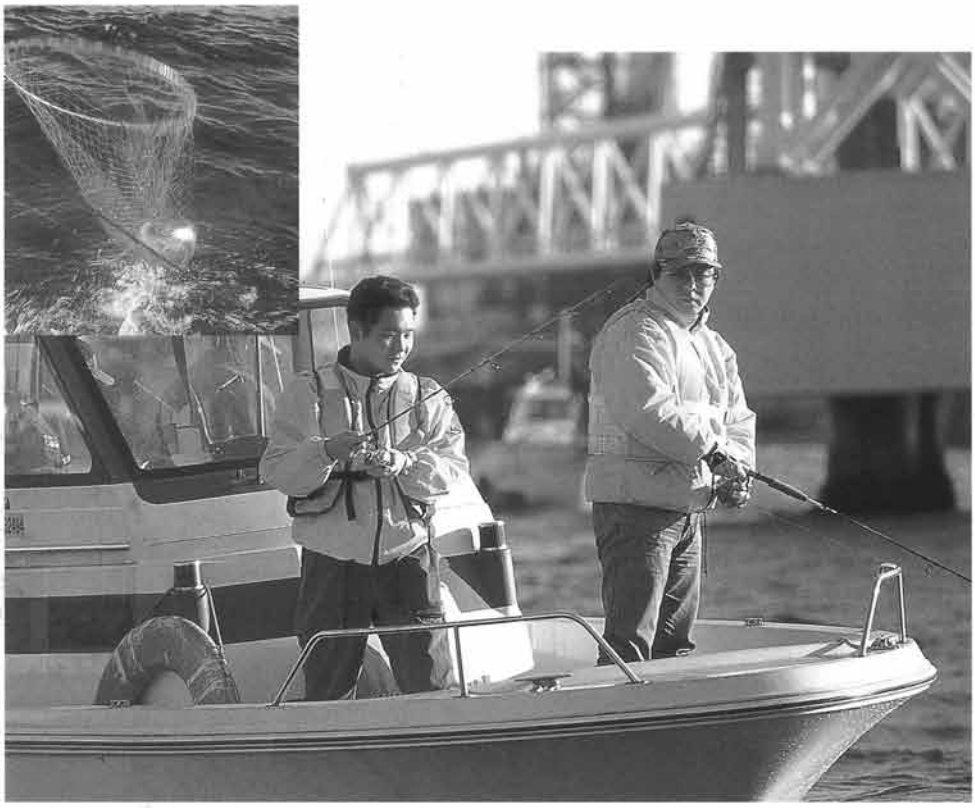


都市部ならではの背景が広がる、シーバスフィッシング

「最初は船のことなどまったくわからずに、ただ釣りがしたいという想いだけでボート購入に踏み切ったので、販売店選びやボート選びなど苦労しました」

7～8店に足を運び、やっと見つけたのがFISH-22。少し古くても取り回しに苦労しないタイプが欲しかったという黒田さんは現在、SRV23やFC-24などのフィッシングも含めたマルチパーパスモデルに代替を検討中だという。

「操船にも少し自信がついてきたし、釣りの目的も明快になってきたので、そろそろ代替をしてもいいかなと思いましてね。ボートそのものにも魅力はありますが、販売店のアフターフォローが検討する上では重要ですね。特にシーバスはナイトゲームですので、いざというときにきちんと対応してくれる販売店でないと安心して買えませんよ」



工業施設のある川崎扇島付近では遊漁船、ガイドボートなど、合計10隻近くが集まっていた

▼さらにダイナミックなスポーツフィッシングへ

羽田さんや黒田さんに代表されるように、シーバスフィッシングを行うマイボート派はほとんどがナイトゲームを楽しんでいるのがその実態だ。しかしながらそのプロセスは決して夜間だけの一点張りではない。フッコ船と呼ばれる主にシーバスをメインとした東京湾の遊漁船の需要や前号でも取り上げたガイド・ビジネスに見られるように、昼間でも手軽にソルトウォーターゲームとして楽しめるのもブームの大きな要素である。自分のボートを持つことにより、時間に制限されることなく釣果の期待できる時間帯に海に出る。陸からの手軽なシーバスフィッシングからボートでのより積極的なスポーツフィッシングへと辿るアングラーが多い。

さらにシーバスゲームと呼ばれるように、スポーツフィッシングとしてシーバスを捉えているアングラーがほとんどであることは見逃せない。今回のシーバストーナメントで総合2位となった川崎泰司さんは「ボートフィッシングを楽しんでいる以上、マーリンへの挑戦意識があります。餌釣りから始まってルアーフィッシング、やっぱり最終目標はカジキだ、ってみんなで話してます」という。

また黒田さんは「ビルフィッシュトーナメントのような大きな大会ではなく、レジャー感覚のカジキツアーみたいな初心者が参加しやすいイベントがあればぜひ挑戦してみたいです」と両者に代表されるように、後々はトローリングにステップアップしてみたいという潜在需要層が、そこには見られる。

このほかにも参加者への意見をうかがったところ、最も多かったものは身近なイベントの開催を望む声だった。イベント開催の効果として、オーナーやユーザーが求めているのは、コミュニケーションを図る場として参加することであり、フィッシングコンテスト等の釣果は二の次と答える方が多かった。

「オーナーになると友人以外とのコミュニケーションが取りづらくなる面がありますよね。孤立してしまうとかではなく、オーナー同士の連帯感があるといざというときには心強いです。だから時間さえ合えばいろいろなイベントに参加して情報交換をするように心掛けています」(千葉県の男性)

飽和状態のバスフィッシングからライトタックルで楽しめるシーバスフィッシングへのスイッチ。さらに潜在的なトローリング指向のアングラーの増加など、マリンビジネスの一翼を担うフィッシングユーザーの動向は長期商戦を考えた場合、フィッシングスタイルの変化による代替促進効果やカスタム仕様の艤装などマーケットとしての価値が充分にありそうだ。

黒田寿己さん。「ゆくゆくはトローリングにも挑戦してみたい」

SRVでシーバスフィッシングを楽しむ羽田勇司さん

浜を訪ねて

新潟県／紫雲寺町　本間マリンサービス

北海道の高性能汎用漁船を新潟へ提案、板曳き漁船として注目を集める

新潟で板曳き用の漁船として注目されるDX-51。写真は『明豊丸』。ドラムを設置するためOB仕様のブリッジを約1m前方に移動させた工場特艤となっている

板曳き船としては初号艇となった『明豊丸』の船主、本間明治さん（中央）とご両親。新しい船での仕事には大満足という

新潟県の最北端・山北町。その南部に位置する桑川漁港に、周囲の漁船とは異質の輝きを放つ、真新しい漁船が係留されている。今年の8月に進水した『明豊丸』（DX-51）だ。

DX-51はもともと北海道のベストセラーモデルDX-48Eの後継モデルとして開発された5トン未満最大スケールの汎用漁船で、主にホタテ養殖、刺し網、イカ釣りを主用途に想定して設計されたものである。この北海道の人気漁船を新潟の板曳き船としてお客様に提案し、板曳き船としての1号艇を販売したのが、新潟地区のマリンプラザ・(株)タカハシさんと、新潟県北部、紫雲寺町でヤマハの販売店としてご活躍中の本間マリンサービスさんであった。

山北町は板曳き船が50隻ほど登録されているが、これまでは地元造船所による建造が主流で、大手メーカーによる建造はほとんど見られなかったという。これまで山北の板曳きとは「修理の面で少々関わってきた程度だった」本間マリンサービスの代表、本間登志一さんはある日、和船・船外機の飛び込みセールスで山北にある民宿・船宿を訪れた。その民宿のオーナーが今回の1号艇のオーナー、本間明治さん父親の文雄さんだったのである。

「最初は和船と船外機の見込み客を紹介してもらい、そのうち和船と船外機を購入していただき、そういうお付き合いが続くうち、息子さんが漁師として独立することになって」と、思わぬ方向に話は進んでいった。

本間文雄さんは現役の板曳き漁船の船頭でもあり「これからの漁師がいい仕事をしていくためには船も変えていかねばダメだ」ということで意見が一致。息子さんのためにヤマハ漁船の中から、新潟の板曳きにふさわしい船を選んでいくことになったのである。

ヤマハのラインナップの中からあれこれ考え、実際に大船渡まで出向いて実艇を探すなど、綿

本間マリンサービス

■創　　業：昭和50年
■従 業 員：11名（うち船舶部門6名）
■事業内容：ヤマハ漁船、ドライブ船、マリンディーゼルの販売、修理。ヤマハ和船、船外機の販売修理、その他漁業関連機材、艤装品の販売、取付
■商　　圏：山北から間瀬漁港に至る海岸線

[プロフィール]

もともとは大工だったという本間マリンサービスの代表・本間登志一さん。父親が漁業を営んでいたこともあり、手先の器用さをいかして、地元の漁師さんから頼まれるFRPの修理などを引き受けていた。その後、マリンビジネスに転向、漁船、ドライブ船、和船、船外機の販売にも携わるようになった。

ビジネスについては「顔を売っていくことがまず大切。一軒、一軒のお客様に誠意を尽くして接し、同時に広範囲に動いてお客様を掴んでいく」という方針だ。

[市場背景]

DX-25、DX-27など小型漁船を刺し網用に販売。また和船もほとんど刺し網用に。その他レジャーとしての需要が多い。

板引きについては山北が市場の中心。5トン未満の規制が厳しくなりだし、いわゆる「メーカー品への注目も高まりつつある」という手応えを掴みかけているところ。

今回の『明豊丸』のオーナー、本間明治さんは8月に父親の船からDX-51に乗り換え、独立したばかりの若手漁師さんだが、常にトップクラスの水揚げを維持。経験がものをいう商売だが、それさえをも凌駕する勢いで、ベテラン漁師の父親も「息子が独立して依頼、水揚げで勝ったのは一度だけ。船がいいとそんなにも違うものかと、実感した」と脱帽する。

今後、山北地区でDX-51への関心はますます高まりそうである。

今回、DX-51を納めた桑川港。景勝地・笹川流れの観光船も発着する

本間マリンサービスさんの工場と事務所

本間マリンサービスの本間代表。「お客さんに喜んでもらえるからやりがいがある」

今回のDX-51＜板曳き仕様＞をプロデュースした本間さんとタカハシの岩野さん。新潟地区にDX-51を導入していくための打ち合わせが勤められている

明豊丸のブリッジ内部。ダッシュの加工は本間マリンサービスさんによるもの

密な情報収集が始まった。そしてある時、本間社長が欠かさず読んでいるという「大漁ニュース」（ヤマハがお客様向けに発行する情報紙）の記事を見て、北海道のDX-51の存在を知ったのである。

「ホタテ養殖にも使われるぐらいだから安定性はピカイチに違いない」

早速、イカ釣り漁船として稼働していた同型（0B）の実艇を見学するため北海道まで出向き、そこでDX-51の実力にほれこんだのだという。

新潟の底曳に関しては「5トン未満」という条例があるが、実際には守られていない地元漁船も多くあり、それらと単純に排水量で勝負するのは難しそうにも見えた。しかし、最終的には作業性、スピード性能とも、遥かに上回る性能が得られたのである。

実際に船を操り、操業に出ている明治さんの評価ももちろんだが、この船を強く勧め、進水当初は一緒に出漁していた父親の文雄さんの評価がめっぽう高い。

「安定性、作業性、スピード性能は抜群。今は息子の方がいい漁をするようになってしまった」

地元船を仕方なく乗っているという文雄さんは、自分が選んで勧めた昭雄さんの船が羨ましくて仕方がないといった様子である。

本間社長は「これだけ商品を喜んでもらえると、本当に苦労して頑張ってよかったと思いますよ。これからも頑張っていこうという気が沸いてきます」という。

現在、ヤマハ、タカハシ、そして本間マリンサービスの三社が協力し、新潟底曳漁船として、大々的な販促を展開していこうとしているが、そのきっかけは8年前の本間社長の訪問セールス。こうした地道な活動こそが、大きなビジネスチャンスとなって跳ね返ってくるという好例に見えた。

CAMPAIGN

UFディーゼルモデル成約でマリン専門誌無料プレゼントキャンペーン実施中

フィッシング・ファンの幅広いニーズに応えて開発されたUFシリーズ。新発売の「UF-33I／B」を加え、来季へ向け、さらにラインナップが充実しています。ヤマハでは別記のUFディーゼルシリーズの商品を御成約のお客様に、98年4月から1年間分、マリン専門誌、釣り誌のなかから2誌を無料プレゼントするキャンペーンを実施しております。幅広くお客様にお知らせになり、拡販にぜひご活用下さい。

■ 期　　間：97年10月1日から98年3月20日までにご成約のお客様
■ 対象商品：「UF-33 I/B」「UF-33」「UF-30 I/B」「UF-28」
（98年1月発売予定モデル「UF-25 S/D sx LTD」「UF-25 S/D LTD」「UF-23 S/D LTD」）
■ プレゼント対象誌
●マリン専門誌：KAZI、オーシャンライフ、ボートプラス、ヨッティング、
●釣り誌：北海道の釣り、釣り東北、つり人、エフマガ東海、関西の釣り、月刊釣り情報、釣春秋、ルアーフィッシング情報、BOAT FISHING

※詳しくはマリン営業マンまでお問い合わせ下さい。

限定モデル、予約キャンペーン実施中

Tackle 20 O/B LTD
Tackle 23 O/B LTD

40ps、80psの船外機をそれぞれパッケージしたTackle 20 O/B LTD、Tackle 23 O/B LTDの限定バージョンをリーズナブルな価格で発売しております。

SRV-23EX LTD

グリーン系をベースにゴールドでアクセントをつけ高級感を演出したSRV-23EX LTD。1998年1月末までの期間限定モデルです。積極的な拡販をお願いいたします。

ジャヌー予約セール実施中

98シーズン、フランス・ジャヌー社のクルーザーをフルラインナップし、セイリングクルーザーのラインナップを強化するとともに、潜在的なユーザーにPRする予約セールを1月末日まで実施しております。成約プレミアムや予約キャンペーンパンフレットもご用意しておりますので、ぜひご活用下さい。

大型艇対象のキャンペーンを実施

98年1月末日までの期間中、外装カラーや内装を特別仕様としたPC-41 special versionの限定予約を受け付けております。

また、大型マリーナの誕生で「マリーナ滞在」をコンセプトとしたSC-36が注目されているのを受け、VTRや各種パンフレットをキット化したファイルをご用意しております。

S、Aクラスの拡販にご活用下さい。

YAMAHA 33S スペシャルバージョン発売中

98年2月末日まで、Y-33Sスペシャルバージョンの限定予約を受け付けております。帆走性能をより高めるために、マスト、ブーム、リギンを変更した他、マスト、ブームの表面をミラーフィニッシュとし、より精悍な外観を打ち出しました。キャンペーン中はこれら85万円相当の仕様を特別価格の50万円で提供しています。パンフレットなどのツールもご用意しておりますのでぜひご活用下さい。

〈ヤマハマリンアカデミー〉営業／サービスの知識取得の場として積極的な受講をお願いいたします

1990年の開講以来、多くの営業マン及びサービスマンの知識習得の場としてご利用いただきました〈ヤマハマリンアカデミー〉。ご自身のスキルアップはもちろん、従業員研修等にぜひご活用下さい。

'98下期（12～3月）の開催講座

[航海講座Ⅱ]
航海講座1で習得した技術のレベルアップと疑似体験をもとに日常では体験できない緊急時の対応力を身につけ、より一層のオーナー指導力を身につけます。
●期間：12月17日～19日（3日間）
●受講料：60,000円（前泊を含む宿泊費込み）

[スポーツフィッシング講座]
主に大型カジキを対象にしたスポーツフィッシングに必要な装備、タックルの概要及びテクニックの習得を目指します。
●期間：98年3月4日～5日（2日間）
●受講料：55,000円（前泊を含む宿泊費込み）

■ 募集対象者：ヤマハマリンプラザ、マリンショップ、サービスショップ、サービス指定店、ヤマハ販売会社スタッフ
■ 開催場所：ヤマハマリーナ浜名湖（静岡県湖西市）
■ 申し込み方法：申込書に記入の上、担当販売会社宛にお申し込み下さい。
■ お問い合わせ：マリンアカデミー事務局（053-594-1218）

マリン業界の最大イベント「98 東京・大阪国際ボートショー」開催せまる

日本舟艇工業会主催のマリン業界最大のイベントである東京・大阪の国際ボートショーが「海・感動の空間～渚のむこうに新しいロマン～」をテーマに間もなく開催されます。

昨年に引き続き東京は臨海副都心の東京ビッグサイトで2月11日から15日まで、大阪はインテックス大阪にて3月5日から8日までそれぞれ開催されます。出展は東京では一般ブースが98社、特設ブースには25社。大阪ではあわせて50社の出展が決定しており、今年も盛大なショーになりそうです。

ヤマハのテーマは「大好きな海へ」

ヤマハでは今年も東京、大阪ともに最大の展示面積を確保し「大好きな海へ。with YAMAHA」をテーマに魅力ある展開を予定しています。展示内容は「代替促進」「新規顧客の獲得」を意識し、UFシリーズやジャヌー・シリーズ、SRVシリーズなど現状の人気モデルを含めたニューモデルの展示を予定しています。

また今回より用品コーナーを独立し、密度の濃いヤマハならではの総合力を活かしたブース展開をしていく予定です。ぜひ、お客様をお誘いになり、ビジネスの場としてご活用下さい。

ご活用下さい「ボート免許早わかりVTR」

ボートライセンス受講者用に免許インフォメーションのVTRが完成いたしました。

内容は講習時間や、ライセンス取得までのプロセスなど、要点をピックアップし、わかりやすさを中心に製作されたVTRです。

来店客のフォローアップツールとして、また繁忙期の有効ツールとして、長期における新規顧客の拡大にあわせてご利用下さい。

¥1,000／1本

SRVレンタルクラブ入会キャンペーン実施中

入会以来、手軽な料金と地域を限定しない設定で免許所有の潜在需要者に好評を得ております「ヤマハSRVレンタルボートクラブ」の入会プレミアムキャンペーンを3月末日まで実施しています。

入会時のテレホンカードプレゼントとあわせ抽選で100名の方に平日1日無料券をプレゼントするキャンペーン内容です。

年々増加する免許取得者に、また購入に結びつかないオーナー予備群に、マリンを体験していただき、より身近なボートライフを提案する「SRVレンタルボートクラブ」。長期的なマリンビジネスの基盤作りに、ぜひ加入をお勧め下さい。

〈お詫びと訂正〉前号のClose-upのコーナーでご紹介した「DY-50B-4A」と「DY-57A-0A」の船名・紹介文と写真が逆になっておりました。ここにお詫びと訂正をします。

優勝はヤマハ発動機 45チームが参加した「第3回全日本社会人ヨット選手権大会」

今年で3回目となる全日本社会人ヨット選手権大会が、11月1日（土）から11月3日（月）まで神奈川県横浜市の「みなとみらい21地区」臨港パーク前で開催されました。

昨年から引き続き会場になった臨港パークには、買い物帰りの散策に訪れた家族連れなど多くの方が観戦し、会場は大いに盛り上がりました。

2月には参加選手の強い要望により真冬の浜名湖で「ウインターキャンプ」を実施。予選会や本選に向け5チームがレベルアップを図るなど選手の意気込みは年々増加しています。

参加資格は企業や団体に所属しているチームで、企業の看板を背負い、熱戦を展開しました。

本大会には、全国各地から浜名湖で先に行われた予選大会を勝ち抜いてきた16チームと、昨年の大会で決勝シリーズに進出し、シード権を得た16チームが出場しました。

主催者側がレース艇（フェスタ24）を用意して、船の性能の差ではなく純粋なチームワークやヨットのテクニックを重視しているところも、この大会の大きな特徴です。

フリートレースで行われる予選と、マッチレースにで行われる決勝。予選では前年度優勝の東亜建設工業がわずか1ポイント差で敗退するという波乱のなか、丸玉運送が頭ひとつ抜きでての決勝進出。決勝のマッチレースは決勝シリーズ3位のヤマハ発動機と1位の丸玉運送の戦いとなりましたが、熱戦の末、ヤマハ発動機が見事優勝を果たしました。

97MJスラロームキングが決定「MJジャンボリー全国大会in九州」

マリンジェットライダーの祭典として、毎年開催されているマリンジェットジャンボリー全国大会が10月10日（金）、11日（土）の両日、福岡県のシーサイドももち海浜公園で開催されました。

今大会はランキング上位の招待選手と全国大会の予選会を通過した選手による、スラロームキングのチャンピオン決定戦です。

初日の午前中には各クラスの予選会、午後にはピクニック気分のオリエンテーリング、ウエルカムパーティでは「ミスMJコンテスト」などのイベントもあり、参加者はタイムトライアルとは別にそれぞれのイベントを楽しみました。

11日の決勝では、スキー・10艇、スポーツ・12艇、ランナバウト1・10艇、ランナバウト2・9艇の合計41艇により争われました。ラフなコンディションのなかで行われた為に、予選会のような好タイムは出ませんでしたが、その分、トータルとしての技術力が問われる決勝戦になりました。

決勝終了後にはプロライダーの飛野選手の模範走行や3名がエントリーしたフリースタイルの競技が行われました。

初めての九州開催に選手たちからは来年もまた博多で行いたいとの要望が多く聞かれ、今シーズンの締めくくりにふさわしい大会になりました。

マリンジェットクラブでは来年も引き続きイベントのサポートプログラムを実施し、全国各地で行われるタイムトライアルの開催をバックアップしていく予定です。

■ 上位成績

スラローム タイムトライアル

● スキークラス
1. 西居英之/28.25/チームビークル
2. 川野幸男/29.08/トップノットレーシング
3. 高木善規/29.73/ブルージュ

● スポーツクラス
1. 梅崎秀樹/25.78/MJC LaLaLa
2. 井上政幸/25.79/チームブレス
3. 松野光晴/26.12/チームビークル

● ランナバウト1
1. 荒川憲太郎/26.07/イイサカレーシング
2. 河崎直樹/26.76/ロケットパンチレーシング
3. 三好雅之/26.93/ロケットパンチレーシング

● ランナバウト2
1. 松野光晴/24.36/チームビークル
2. 三好雅之/24.56/ロケットパンチレーシング
3. 平井宏直/24.75/ライトハウス

「98年新艇発表会」各地で盛大に開催 マリンへの関心高まり、結果は上々

浜名湖での新艇発表会を終えた10月は東京、大阪、名古屋、広島、高松、福岡など全国各地でユーザーを対象にした新艇発表会、展示会が盛大に行われました。

このうち関西地区では10月10日から12日の3日間、大阪の千里丘放送センターにて開催され（写真）、2000名を超す来場者で会場も大いに賑わいました。また成約件数も昨年を大幅に上回り、消費者のマリンレジャーへの関心の高まりを示す結果となりました。

また、今年、観音マリーナがオープンしたばかりの広島では10月18日、19日の両日に渡って展示会が行われましたが、こちらも多くの来場者を集め、大規模マリーナオープンの影響もあって、会場成約が大幅に伸びています。

立ち上がりの傾向としては、SC-36やSF-41、35など大型艇とSRV20などの受注が活発でした。今後はボートショーや販売店様の展示会の開催などによりUF-33I／Bなどのニューモデルを中心とした中型クラスの拡販にも注力したいものです。

Close-up

小型ディーゼルフィッシングボートの主力に リミテッドバージョンを追加

UF-25 S/D LTD
UF-25 S/D (SX) LTD
UF-23 S/D LTD

ご好評を戴いております、Tackle-25 S/D、Tackle-23 S/Dの両艇をUF-25 S/D LTD、UF-23 S/D LTDのリミテッドバージョンとして販売いたします。スタンレール、カディクッションをオプション設定にすることで、価格面での訴求力を増しています。ハルのグラフィックをLTDバージョンとし、飽くなきフィッシングニーズを満たします。

[主要諸元]
UF-25 S/D LTD ●全長：7.58m ●全幅：2.61m ●全深さ：1.18m ●船体重量：997kg ●総トン数：5トン未満 ●搭載エンジン：AD31-SXドライブ ●最大搭載馬力：130ps ●燃料タンク容量：150ℓ ●定員：12名 ●航行区域：限定沿海

[主要諸元]
UF-23 S/D LTD ●全長：7.07m ●全幅：2.40m ●全深さ：1.08m ●船体重量：950kg ●総トン数：5トン未満 ●搭載エンジン：TAMD22SXドライブ ●最大搭載馬力：105ps ●燃料タンク容量：120ℓ ●定員：10名 ●航行区域：限定沿海

マニアのフィッシングニーズに対応する

YD-24B LTD

ビギナーにも扱いやすく、エキスパートのニーズにも応える24フィートのディーゼルフィッシングボートです。風流れ防止、停船時の安定性などの基本性能はもちろんのこと、走行時の騒音・振動レベルを軽減させる船体構造を採用しています。馬力当たりの重量はわずか2.7kgのコンパクトエンジン（3HP仕様)を搭載し、ひとクラス上のフィッシングボートを実現させました。

[主要諸元]（ ）内はハードトップ仕様
●全長：7.41m ●全幅：2.10m ●全深さ：0.93m ●完成重量：1,100kg（1,400kg）●搭載エンジン+ドライブユニット：D201KH+MU20-C ●最大出力：82ps/3,200rpm ●燃料タンク：60ℓ ●定員：8名 ●航行区域：限定沿海

商品説明会でも手応え充分！

11月2日、香川県の志度町にて、YD-24B LTDの商品説明会が行われました。当日は50店の販売店様にご参加いただき、釣りマニアをターゲットにしたこの戦略艇の拡販にに確かな手応えを感じ取っていただきました。

高出力エンジン新登場！

D-385KUH/MU40

ドライブエンジンシリーズ最高馬力の170psを出力するD-385KUH。適応ユニットのMU40は170psを受けとめる、シンプル機構のクラッチレスを採用し、ヤマハならではの信頼性を確保しています。

[主要諸元]
■D385KUH／ラバーマウント、（ ）内はリジットマウント
●シリンダー：4-直列 ●総排気量：3,839cc ●漁船法馬力数：45 ●最大出力（ドライブ入力軸出力）170ps/3,200r.p.m
●全長/最大長×全幅×全高：1,081/1,176×756×836（1,801/1,176）×725×877）mm
●乾燥重量：550（570）kg ●減速比：0.691
●使用燃料：軽油又はA重油

■MU40
●ドライブユニットオイル容量：4.4ℓ ●ステアリング角度：左右各30度 ●チルトシステム：油圧チルトシステム ●チルト角度：68度（13度トランサムに対して）●乾燥重量96kg

さらに充実のフォーストローク

F-9.9C/F-25AEHX

新発売

F-9.9C（写真）は加速性、トップスピードに優れた9.9psのフォーストローク船外機のニューモデルです。また同じく好評のF-25のXトランサム仕様も同時発売いたしました。積極的な拡販をお願いいたします。

[主要諸元]
■F9.9CMHS
●トランサム高：440mm ●重量：45kg
●最大出力-回転数：9.9ps-5000
●気筒-排気量：2-323 ●燃料タンク12L

■F25AEHX
●トランサム高：636mm ●重量：70kg
●最大出力-回転数：25ps-5500
●気筒-排気量：2-498 ●燃料タンク24L

ご活用下さい！

船外機のビジネスをサポートするチラシ、ポスターなどのツールの他、のぼり、横断幕などの店飾ツールを各種ご用意しておりますので、ぜひご活用ください。

新たなジャンルも登場し、期待大。来季もジェット市場をリードしよう！

◆98MJビジネスミーティング◆

10月23日、24日の2日間、ヤマハ東京、ヤマハ中部、ヤマハ関西エリア内のMJショップを対象としたビジネスミーティングが行われた。初日は静岡県浜松市内のホテルで政策説明会が行われ、翌日にはヤマハマリーナ浜名湖で試乗会、および商品説明会などが行われた。

来シーズンのマリンジェットラインナップは4機種のニューモデルを投入（各モデルのプロフィールは2～4頁を参照）。MJ-1200XL、760XLはVNに代わるツーリングモデルとして登場。ボリューム感あふれるハルに、それぞれ122馬力、85馬力のエンジンを搭載した高級モデル。他社メーカーとは一線を画したシックなカラーリングが、大人の遊び心を一層掻き立てることだろう。今回新たなカテゴリーの商品としてジェットボートを投入したが、これらのラインナップと合わせて従来以上にハイセンスなファミリーユースをターゲットにしたラインナップとなっている事にお気づきになったことと思う。

さらにレーシングファンにはMJ-800GPを投入した。新開発エンジンによる抜群のコーナーリング性能を誇るニューモデルで、常にワン・ランク上の走りを目指すファンには魅力一杯の商品となろう。

抜群の信頼性を武器に98年度も引き続き国内ナンバーワンを目指すヤマハマリンジェット。それもすべて優れた販売力を持つ皆様のご協力があってこそ。今回はこのディラーミーティングに参加された販売店様に来期への意気込みについて語っていただいた。

政策説明会では来シーズンへの意気込みで熱気が立ちこめた

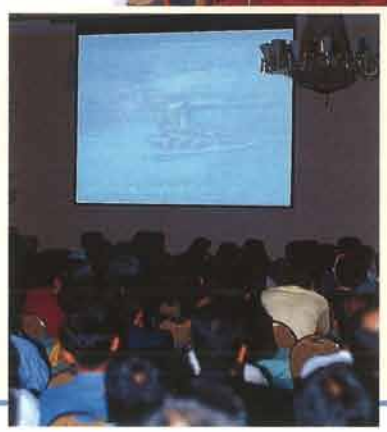
トレーラーの情報を提供しながらセットで拡販

函館マジマ ● 間島正彦さん

「今年の商品はすべて売り切った」という函館マジマの間島正彦さん。お店の方針と製品ラインナップがピッタリ合致し、好調なセールスを記録した。

「人気があったのはニューモデルですが、実際にはお客様の希望する用途に合わせてラインナップの中から選ぶよう心がけました」と、代替を見込む販売活動が今年の結果につながったという。

「トレーラーの規制による、消費動向が来年のビジネスの鍵ですね。ご来店いただくお客様にはいろいろアドバイスができますが、情報だけが先行してしまい、トレーラーの購入が負担になるようだと厳しいものがあります。来期はその意味でも早めに告知活動を行い、お店に来て頂いていくところからがスタートです。幸い当社ではゲレンデも確保し、モータープールも完備していますので、お客様の選択肢が多いことは心強いです。当社としてはツーリングモデルのXLシリーズの投入が嬉しい。商材として従来のラインナップの幅が増えたことに満足しています」

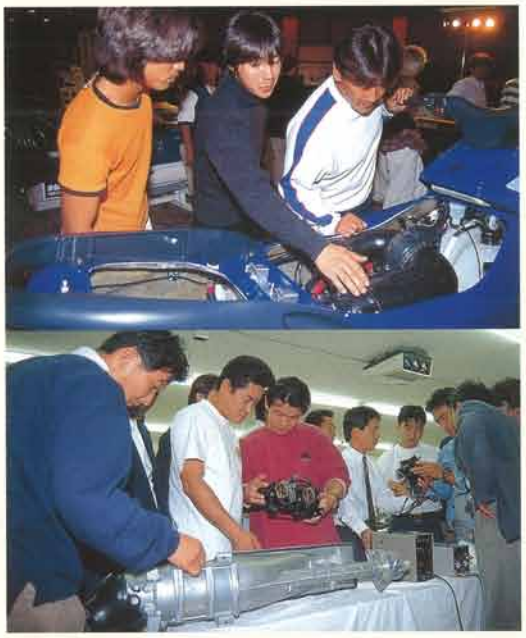


夏直前の700VN LTDの動向が楽しみです

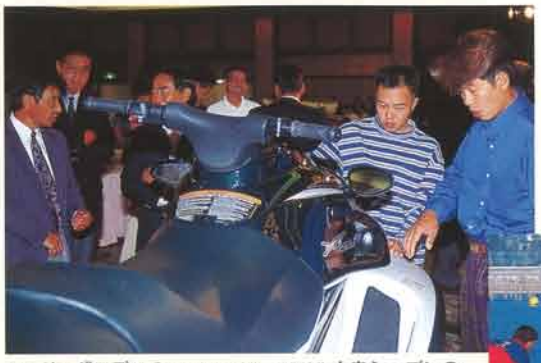
リバーポートマリン ● 石井文雄さん

今期の商戦ではラインナップをうまく取り込みセールスアップを図ったという、リバーポートマリンの石井さんにお話を伺った。

「一年の流れでいいますと、シーズン当初は代替層の需要や新規顧客も含め、ニューモデルに人気が集中します。今年でいえばGP系モデルですね。それと夏直前に購入される、いわゆる潜在需要にあたるお客様にどのモデルをぶつけていくかが、大きなポイントです。今期のモデルでは700SPが大変好調で、一気に15台ほどを完売できました。展示されている来期のモデルはGP、XLとも期待が持てますが、今期と同じような動向であれば、700VNLTDあたりが夏直前の商戦には欠かせない商品だと思います」



新開発エンジンを搭載したMJ-800GPは注目の的。多くのショップが「これなら絶対に売れる」と自信を覗かせていた。商品説明会でもジェットポンプの実物を手に取り、熱心に質問が発された



ツーリングモデルのMJ-1200XL、760XLも来シーズンの主力モデルとしての期待が大きい。シックなカラーリングと高級感あふれるデザインは、ハイセンスなファミリーユースのレジャーシーンにマッチしそう

ウェイクボードで稼働期間が飛躍的にアップ

香川マリン（株）●浅田有起さん

ウェイクボードをいち早くビジネスに導入し、大規模なジェット専用の保管施設を完備するなど新規獲得、確実なユーザーフォローを行う香川マリンさん。「ウエイクボードを提案していくことで、お客様がシーズンを長く楽しめるようになったのが、販売促進につながりました。夏の1～2か月しかお乗りになられないようなお客様が、ウエイクボードをやるようになってからは3か月、4か月と稼働シーズンが長くなり、その効果で代替促進が活発になり、拡販につながりました。

来期の商戦では注目商品としてジェットボートがありますが、価格やマリーナの料金設定なども含めた全体のランニングコストがポイントになります。もちろんVNやXLが従来通りのメインになるとは思いますが、ジェットボートがどれだけトーイング層のお客様にアピールできるか、今から楽しみです」

ウェイクボードをはじめ、トーイングにも威力を発揮しそうなEXCITER。特にトレーラー対応の1430TRは価格戦略モデルとしても強力な商材となりそう。試乗会場では「反応が抜群。これは面白い」というシンプルな高評価が続出。

懇親会会場などではこうした店飾ツールも展示された。来季へのジェット商戦の幕開けを実感させた

用品説明会では。ウェイクボード、トレーラー、ウェーブゲッター、そしてアイテムが充実したYMUS直輸入商品の注目度が高かった

リゾート施設にジェットボートを

Xpower ● 真喜志康則さん

昨年より本格的な販売を始め、取り扱い台数を一気に増やしたXPOWERさん。沖縄という独特の市場にあって、リゾート施設に対する拡販、一般ユーザーへの販売と、ともに好調である。

リゾートではタンデムモデルが主流だが、来期、特に注目を集めそうなのがエキサイターだ。特にリゾート施設のアトラクションとして1人のインストラクターが1回に3～4名にサービスできるジェットボートは、効率の面から言っても期待は大きい。今年すでにモニター艇をあるリゾート施設に提供したところ大変好調で、手応えも十分だという。

また一般ユーザーに対しては昨年、エントリーモデルが好調だったことから、今年も同様に低価格で十分なパフォーマンスを提供できるMJ-700VN LTDに期待したいという。沖縄は周囲を美しい海に囲まれ、素晴らしいロケーションに恵まれているが、実際はゲレンデの確保がとても難しくなってきているそうだ。マナーの徹底や、漁業従事者など地域住民の理解を得ながら環境整備にも取り組みたいという。

四季折々に変化する自然条件に対応。風情あふれる川下り専用船。

ここにもヤマハ

ドイツのライン川を思わせる景観から日本ラインと呼ばれ親しまれている木曽川。その美濃加茂市から下流域にかけての一帯は『日本ライン下り』として風情ある川下りが観光名物の一つになっている。その川下りを運営する日本ライン観光(株)のニーズを受け開発したのがこの川下り専用船である。

日本ライン観光さんでは木とアルミの船を使用してきたが、美しさや耐久性、下り終えた船の運搬法方などの検討から新しい船の開発に取り組むことになったという。

川は海と異なり季節や天候によって水量が大きく変化する。開発に当たってはこうした条件の変化や地形に対応し、安全に安定した運行ができる船が求められた。また、下流から陸送する際に求められる軽さ、急流に絶えられる耐久性、さらに12ノットの水速に逆らって登ることのできること等が、開発テーマとなった。

ヤマハでは設計、実験、デザイン、資材、製造など開発に携わるすべての関係部署のスタッフが何度も現地入りしデータを採集し、テストを重ね、さらに川を知り尽くした船頭さんらと打ち合わせ、実験を繰り返した。

開発がスタートして2年後、ついに形になり、今では多くの観光客とその歓声、思い出を乗せて、美しい自然に恵まれた木曽川を行き来している。

●新シリーズ『ここにもYAMAHA』では意外な場所で活躍するヤマハの特需艇やプロダクション艇をご紹介してまいります。

■ヤマハマリンニュース№117●発行日／1997年12月1日 ●発行所／ヤマハ発動機株式会社広報室宣伝Gr.〒438静岡県磐田市新貝2500 ☎0538-32-1150（ダイヤルイン）
●インターネットホームページ／http://www.yamaha-motor.co.jp/marine/
※この印刷物は再生紙を使用しています。