

ヤマハニュース

No. 6



YAMAHA NEWS No.6 / Yamaha Motor Co., Ltd.



ヤマハニュース No.6

目 次

- ヤマハボートの発売について……………1
- ヤマハボート発表会……………2
- 沖縄25日飛びある記……………4
- セールス教室**
セールスマン一般心得……………7
- サービス教室**
スクーター整備の勘どころ……………11
- カラー**
浜名湖に遊ぶ……………14
- ユーザー訪問**
曾我廼家五郎八さん……………16
- 理論教室**
エンジンの潤滑について……………18
- ヤマハ風土記**
京都・和歌山・奈良の巻……………22
- 新製品紹介……………26
- 海外ニュース……………27
- 第十一期営業報告……………28





ヤマハボートの の 発売について

ヤマハ発動機株式会社

川上源一

シーズンに先がけてこのほど（一月十六日、十八日、二十日）ヤマハボート八種の内示会を行ないました。

以前にもお話ししましたようにアメリカでは大変なボートブームで年間ボートのために動く額は九、〇〇〇億円といわれています。すでに五世帯に一隻の割合でモーターボートが普及しており、今後ますます盛んになってゆく傾向にあります。

我国でも地上に溢れる自動車時代から水上に楽しみを求めるボート時代が必ず近い将来訪れてくるものと思われ、先んずれば人を制す。いやボート界を制する意味合いからヤマハのボート界進出となった訳です。

この仕事を始めようと決心したのは一昨年の十月、設計に着手したのは昨年三月、試作品四種が完成したのは同年の五月という、急ピッチの内に進められましたが、昨年は約一〇〇隻のボートを作って関係各方面に試乗をして頂き、色々の批判や貴重なご意見を頂き、あらゆる角度から検討を加え鋭意製作に努力した結果、いよいよ本格的生産に入ることとなりました。とはいふものの日本ではボートの材料であるガラス繊維の価格が高いため、まだまだアメリカに値段で太刀打ちが出来ませんので今のところ輸

出は期待しておりません。出来れば東南アジア、オーストラリア位のもですが、これも余り数量は望めないでしょう。

ですからここ当分の間、国内販売を主として行ないます。

ご承知のようにボートは税金が四割かかり、その他輸送などの間接費が高く、従ってマージンも少い関係上、しばらくは直売でゆきたいと思えます。

本年度はボート生産を年内三〇〇隻、船外機（一二五cc）月産二〇〇台程度の予定で総額約一億円の売上げを見込んでおります。

販路は観光会社の大手筋から琵琶湖、三浦半島、東京湾、大阪、須磨、明石などの観光施設のあるところを狙っていきますが、この特需関係から漸次一般ユーザーに販路を拡げてゆきたいと思えます。

本年度の生産量ぐらいいは現在の工場（浜松市爪生町）で間に合いますが、近い将来の増産を予定して海に近いところへボート工場の建設（浜名郡新居町）を行ないます。

陸のオートバイとともに水上の新鋭ヤマハモーターボートの今後にご期待いただきたいと思います。

ヤマハボート発表会



浜名湖でパレードするヤマハボート

ヤマハボートの内示会が一月十六日、十八日、二十日と三日間にわたり浜名湖館山寺において盛大に挙行されました。皆さまご承知の通り昨年五月箱根芦の湖において試作品四種の発表会を行ないましてヤマハの水上進出の意図を明らかにするとともに昨年中に約百隻のモーターボートを作って、ユーザーの方々に色々貴重な批判やご意見を頂きましたがその後技術陣はあらゆる角度から検討を加え愈々今回は第二年目の本格的製品として販売に乗り出すことになったものであります。

十六日の第一日目は報道関係と販売店を、十八日二十日は東急、西武など大手



タマラン 16 の雄姿



湖上の水上スキー



ヤマハボートをカメラで追う報道陣



(左・上) フンワリフンワリ方向自由のソーサー

(下) タマラン21の強力い後部



ヤマハボートは強化プラスチック製です。これはガラス繊維をポリエステル樹脂で固めたもので、現在、工業に利用出来る材料のうち目方の割に最も丈夫なものとされております。

しかもどんな形にも作れますから理想的な船型が得られます。ですから魅力ある華麗なあのスタイルもやはりこの強化プラスチックのおかげで作られるといえましよう。

又木製ボートと違い水を吸わないので重量が軽く浮かっばなしでもよく、保存に手がかからないのが特徴です。

ヤマハボートの特性

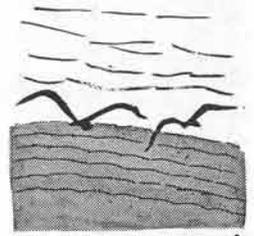
観光会社など約百社の需要者をご招待して、八種のヤマハボート（強化プラスチック製）並びに船外機を披露しました。当日は東京より美しいモデルを招き、華やかなモーターボートパレードを展開したあと水上スキーや、招待者に試乗のサービスするなど豪華な発表会でありましたが、シーズンに先がけて、本格的生産に入るヤマハのモーターボート進出にテレビ各局をはじめ報道陣も四、五十名近くもおしかけ取材に大童で、一方招待された大手観光会社の方々も各種のモーターボート新製品に非常な関心を示したようであり、陸のオートバイと共に本年のヤマハの水上への進出が大いに期待されるところであります。



発表会風景（館山寺ホテル）



報道陣のインタビューに答える川上社長



沖繩二十五日飛びある記

大阪販売所 吉田 順一

沖繩の第一印象

十二月四日朝、伊丹空港を後に福岡板付經由で、単身那覇へ向った。

沖繩に対する予備知識は全然無に等しく、日本語が通用するのだから、万事落ち付いて……という気持ちで臨んだ。

初めて見る沖繩群島は、自分の想像と違って美しい珊瑚礁の島、土地の人が、「日本のハワイ」といっているのを耳にした。十二月というのに、シャツ姿、半袖姿もちらほら見かけられた。丁度台風二十六号の余波で十五〜二十米の暖かい風が吹き、海は相当荒れていたが、台風風の洗礼に馴れている住民は、「少し寒いね」と涼しい顔、空港で出迎える琉球船用品(株)の自動車部長、営業、販売両課長と対面した。「ヤマハオートバイ」と染めぬいた三角の小旗と、胸につけたヤマハの社章とが、お互の目印なのだ。

空港から連なる一号線は、立派に舗装された四車線の道路、内地では、おそらく六車線以上の道路と見受けられた。然し米軍に關係する道路以外は、オンボロ道だ。

空港从那覇市の中心、国際通りへ出るまでは横文字が目につき、行き交う車も外人が多い。交通法規は厳守され、歩行者優先は徹底して内地の交通地獄からすれば、まるで極楽だ。こちらでは右側



(屋根はセメントで固められて
塵除けの獅子がついています)

通行、日本にいるような、外国にいるような錯覚を起す。

琉球船用品(株)は、国際通りに面し、

自転車オートバイを整然と陳列、別に自動車、船舶部門は、一号線に面して、地理的条件に恵まれている。戦前あった鉄道も今はなく、バスが唯一の交通機関でここ国際通りは、人と車で相当な賑わいだ。

タクシーは、すべて黄色に塗られ、前後のボンネットに「TAXI」と大きく記され、一目でそれとわかる。トヨベッククラウンが圧倒的で次いでプリンス、ダットサン、オール日本製だ。ガソリンが安いので、TAXIは三割方安いようだ。

沖繩の風土

第一日目に、本島南部の戦跡に案内されたが、途中一面砂糖糖きびが文余にのびその穂が風になびいて美しい。沖繩を代表する産業が製糖業だ。有名な「ひめゆりの塔」「健児の塔」「白梅の塔」等に参拝し花束を捧げて冥福を祈った。無信仰で戦争の恐ろしさを知らない私も、当時の模様を説明され、改めてその悲惨なる事を思い知り、頭が下った。

ここから中城(ナカグスク)あたり、

殆んど砂糖糖きびで処々、実った稲穂と、甘藷畑を見た。平地というか、全体が浮き上った丘陵地で、なだらかな起伏だ。雨が多く「一年に四百日雨が降る」と形容される程、かと思えば、一ヵ月位雨が降らず、干ばつの危険にさらされることもある由、加えて台風が何かの置土産をしてくれるそうだから、農作物も「天まかせ」ということがいえそうだ。

戦前は樹木もかなりあったそうだが、戦災でなくなった由。

各民家は防風のために木を植えたり、コンクリートブロックの塀をめぐらし、屋根瓦はセメントで固め、遠くエジプトのスパインクスと思想を同じくするという塵除けの獅子が、風習として取りつけられている。木造の茅葺も処々見受けられたが、白蟻に喰い荒されるのと、木材不足のため、ブロック建築に切替えられつつある。亜熱帯に属するこの地には、椰子、バナナ、パイナップル、そてつ等が如何にも南国らしい風情をそえている。

沖繩の人々

民謡を愛し、民族舞踊を楽しむ島の人

達：沖繩における商売、サービスについて広く見聞するのが私の目的なので、特にこちらの従業員の方々と、膝を交えて仕事をしよう希望し、ヤマハの作業服を着用、一サービスマンになった積りで出来るだけ、現場の従業員やお客様に接するよう努めた。

ズバリいって非常に純朴で、人情味に溢れている。久しく義理人情を忘れ去った私には、ひしひしとそれが感じられた。他人を見れば泥棒と思え」という昨今「信頼」という二字で結ばれた平和な土地の人々だ。

然し反面、万事に消極的で、依存心があり、スローモーション、加えて時間的観念がうすいようだ。本島から離れた島々程そう感じられる。琉球大学へ招聘された内地の教授連が学生に対し「妙な劣等感を捨て去れ」といっていたようだが、確かに目に見えない何かがあるようだ。生来受け継いだ性格、否受難続きの島の運命がそうさせたのかも知れない。

「吾々は日本人だ、祖国は日本だ」という意識は強く、新聞でも「内地」とか「本土」と呼んでいる。選挙のスローガンも「本土復帰」ということになる。島民こぞって日本復帰を望み、学校でも標準語教育が行なわれ、校内での地方の方言は許されないと聞いた。米軍関係を含め二十カ国の人間が住んでいるといわれ、彼等のおとす金が直接間接に生活の一部をうるおしているが、対米感情は内地の

ように割り切ったものではなく、戦争の憎しみを今なお抱えている人も少なくない。

活躍するヤマハ号

この辺でデラーさんの活躍ぶりを紹介しよう。沖繩の輸入元即ち発売元である琉球船用品(株)は、自動車、船舶部門が、一号線那覇市松下町にあり、自転車、オートバイ部は、中心街国際通りの「松尾」という所に位置し乗物なら何でも、と手広く取扱っており、この地では有名な会社、草分けは「森」という大阪出身のお方、三十余年前、オートバイを初めて沖繩に紹介したという。一見したところ良き親爺さんという感じ、戦

(琉球舞踊「松竹梅」の二コマ)



前戦後の良いところを身につけた商才あるフアイトマン。オートバイ部門は御息子に任せ、当地の良き協力者を得て、活気のある店だ。技術畑出身の方だけに、何かと不便なこの地においてのアプターサービスには非常に理解があり、部品も豊富に揃っており「オートバイならどんな故障でもなおしてみせる」という信念で今日まで歩んでこられた苦勞人、エンジンのボーリング、オーバーホール、部品の製作までやってのける設備もある。だからお客が「安心して買える店」なのだ。彼等のいうアメリカさんも毎日三々五々と集まり、雷族よろしく消音器を抜いてバリバリ音をたてるので、近所から苦情が出て困る由、一〇番へ電話された事もあったそうだ。店にやって来るお客の半数がアメリカさん、どこの店でもそうなのかと思ったらさにあらず、滞在中他の店も数々拝見に及んだが、この店に限っての現象だった。琉球電気公社、政府畜産課、農協等にもY A 3が大量納入され、風雨を問わず泥んこになって走り続けている。モベットは発売時期が遅れスーパーカーの後塵を押し残念だと、セールスマンにくやしげられた。二五〇ccクラスは、各銘柄共一般向でない。それは運転免許が要る事、体格が内地のそれに比べてやや小さく扱いにくい事、価格と性能、用途とのバランス等が影響しているのであろう。オートバイの殆んどは商店の商品運搬用で、扱い易く故障のな



(二号線の交通安全を見守る自バイYDS)

いY A 3は官公庁でも好評を博していた。然しレッグシールドをもっと強靱なものにして欲しいというお客の注文もあった。一般道路は、雨が降れば泥沼で、レッグシールドは重要な泥除けなのだ。以前に、内地へ「泥除け」としてレッグシールドの発注をしたら、フェンダーを送って来たという笑えぬエピソードを聞かされた。

Y D 2、Y D Sはアメリカさんがお得意様で、読谷(ヨミタン)という旧日本軍飛行場跡で行なわれるスピードレーススクランブルレースでは、いつも優勝しているそうだ。天候が悪く滞在中見学出来なかったのが残念だったがゴーカートと共に盛んのようにだ。ヤマハNOIジョ

「トール」というのが彼等のヤマハ評然し彼等を満足させるためには、このサービスマンの苦勞と努力あつての事で、不便な環境を克服しての努力は敬服に値し、「便利」に馴れた内地のディーラーさんには、想像がつかないだろう。サブディーラーは中南部に四店、中でも米須自転車店のご主人は大のヤマハファンで、レースに参加したり遠乗会を催したりで、各店とも一生懸命販売に励んでおられた。

市場占拠率は、二五〇クラスでは外車特にランプレッタが目立ち次いでヤマハ、その他は僅かでドリーム、メグロ、ライラック、一二五クラス以下はナンバプレートは不要で実数を掴む資料はないが、ヤマハ、ベンリーが圧倒的、モペットは、スーパーカブ、ヤマハ他種々雑多である。

本島の巡回サービスを一段落終えて、十七日、台湾に近い八重山、宮古群島へ飛んだ。小さな島ながら飛行機が発着するのに驚いた。石垣市の三田商会、宮古平良市の先嶋自転車店、ここでも販売、サービスに懸命の努力の跡がうかがえた。小さな島なので電気が不自由し持参したヤマハオートバイのPR映画上映に発電機を積み込むやら、トランスの心配をしなければならず、又短時に島内のヤマハ号を全部点検しようというのだから忙がしい。はるばる内地からアフターサービスに来島したというニュースに、愛乗者はご満悦で、大変な歓迎ぶり

だ。だから仕事もやり甲斐がある。この地方でもヤマハは優勢で、旅館で休んでいる間にも、外を走るYAの快良い排気音に、疲れを忘れる。今年に砂糖きび、パイ共に豊作で島の表情は明るい。

むすび

僅か二十五日間の日程で、あらずばよかった。こうすればよかったという点



(雄 児 の 塔)

もあり、今後の良き指針となるが、現地の販売店、ユーザーと親しく交流出来たことは喜ばしい。

現地では、内地の業界の模様、会社の近況その他ニュースを待ち受けており、工場見学や内地のディーラーを見学したいという要望も強い。それに備えて貯金を

しているという話もあった。速く沖繩で活躍されている方々のためにも、我々の、今後勉強するところは多い。最後に、このヤマハニュースを通じて



ツリーングコーナー 青い目のオートキチ

私がよくゆく銀座裏の「T」という喫茶店でいつも顔を合わせる一人の外人の中年男がいる。彼とこの一月、私は偶然なことから言葉を交わすようになった。或る午後店が混んでいて私は彼と向い合わせの座席に付いた。「エクスキーズ・ミー」。苦しい英語。「あ、どうぞ」新聞のむこうから突然のぞいたメガネ越しの眼が「ヤマハさんですね」「はあ、あのどうして」——彼が指さす私の胸に事務服のYAMAHAが。「ヤマハのオートバイ、よく知ってます」——それから話が進んだ。彼は在日十三年の某有力英字紙の事件記者であった。その在日十三年間に日本のすみまでオートバイを走らせたほどの彼がヤマハニュースのために寄稿してくれたい。彼はウィリアム・ブラックバーンという。(K・S生)

「日本のオートバイは、そのトップクラスとして認められているヤマハなどのように、ここ数年全くすばらしい進歩を示して来たが現在では国際レベルをゆく地位にまでなった。その生産台数もひとつの数字で、今や世界の最大生産国の一つに数えられているが、ここ数年の生産増加をそのままつづけてゆくならば、日本は何年もたたぬうちに世界一のオートバイ生産国になるであろう。日本のオートバイが今日では国際的地位にあるという事は、ここ数年間にわたって国際レースにおけるめざましい業績が如実に物語っている。

沖繩のみなさんのご健斗をお祈りし、いろいろ側面援助を願った関係者に厚く御礼を申し上げこの稿を閉じたいと思ひます。大阪販売所 吉田順一

る。日本のオートバイファン、そしてまた海外にあって日本製のオートバイに親しんでいる外国人達も今年にはレースのシーズンにおける日本製のオートバイに大きな期待をかけている。興味の対象はアメリカのデイトナ・レースにおけるそれらの活躍である。ヤマハからも二台、またほかの日本のメーカーからも二台ほど参加するといわれている。日本のオートバイメーカーは単にハイスピードの目的のみの車を設計製作出来ないのである。それは日本の道路がひどいため、この点で日本は外国の競争相手と比べて大きな難題を背負っているといえよう。良い車に当然要求される経済性、操縦性、信頼性に加えて、日本のメーカーは、ただ単に日本の悪路を快適に乗れるというだけではなく、毎日つづけて悪路を走って強いショックを受けても簡単にこわれない丈夫な車の研究にその技術を傾けてほしいと思う。ヨーロッパ各国やアメリカでは、そのような競技でもない限り、オートバイでなめらかな舗装された道路以外を走るといことがないので特にガンジウな車や特製の懸架装置を作ることに頭を痛めたらしい。日本のメーカーが快適なハイウェイにも凹凸道にも、ほこりっぽい砂利道にも心地よく、経済的に、且つまたハイスピードにも耐えられる強いオートバイを作ることが出来るということはこの国の工業技術水準の高さと研究の深さを物語るものである。



セールスマン 一般心得



2

ある方、又は実際に車に乗られる方ですから車の特長、性能、材質、構造等につきできる限り詳しく説明する。技術的な問題について納得して貰うことがまず必要でしょう。

二 説明は要点を簡単に

一、お互いに多忙ですから長い説明はなるべく避けて要領よく手短かにやりましょう。それには面会する前に予め説明の要点を考えておく必要があるでしょう。長い時間お客に聞いて貰えると思うことは無理です。言いたいことが沢山あれば二度三度と分けて訪問し、説明した方が良いでしょう。

お客が競争品を褒めたような場合にも真向からそれに反対せず、一応お客の意見は尊重するが、事實は事實としてその車の欠点を指摘し、又同時に長所も賞めましょう。唯ヤマハがそれ以上の特長を持った優れた車である事を力説して下さい。この場合は自分の意見としてはなく、第三人称を用いて、或る人がヤマハをこういった、或る商店でここを褒められたというように、他人の言葉を借りて説明する話の方がお客の頭に入り易く効果的でしょう。原則的に競争品の事実上の欠点を指摘することはあるでしょうが、それが過

一 説明の要領と話し方

お客を訪問してヤマハの説明をし、相手に深く理解して貰うために説明の仕方と、話方の研究をしましょう。

一 人を見て法を説く

説明をする相手の身分、地位、経験、その他を考えながらその人に適當するような説明方法を考えましょう。

例えば

一、店主 素人等に話す場合

エンジン、車体の技術的な難かしい説明をしても相手が迷惑するだけで、よく理解できません。

このような時はエンジン、車体の構造、性能等の技術的説明はやめて、この車は何処の官庁、会社に納入し成績がよかったとか、実際のヤマハのユーザーから、かくかくの良い評判を受けている。或いは競争品に比較して耐久力がある。維持費が少なくて済む……。ヤマハの型はスポーティーだが、荷物もよく積める……といった具合に一般的な説明に主体を置く。

二、実際の使用者、技術者に話す場合

科学的、技術的な問題に就て一般的な知識経験の

二、お客が質問したならば詳しく説明する。

こちらの説明に興味を持ってくれたのですから、遠慮なく詳しく説明しましょう。但し説明中お客が傍見をしたり、他に気が移るような気配が見えたら適当に話の結びをつけて又の機会にしましょう。お客が興味を失った時には、いくら詳しく話をしてもお客の頭に入りません。

三 競争品に就て過度の悪口に

ならぬように

ヤマハを売り度い一心から、つい他社製品それも当面の競争品の欠点を口にするようなこともあり勝ちです。



度の悪口になってしまうと反って逆効果になる恐れがあります。どの車にも欠点と長所はあるでしょう。要は事實は事實として、正々堂々と話を進めたいものです。

四 聞き上手になりたい

お客を相手に討論するものではありませんから、言い負かしても自慢にはなりません。なるべく上手に調子

を合わせて、お客が多少お得意になって話をする所まで持っていく、その間に先方が聞き度いと思つている点を説明したり、是非お客に判つて貰いたい点をこちらから説明して相手の気持を観測しながら順次こちらの話を進めるようにしたら良いと思ひます。

人間の通有性として自分の言つた事に相手が賛成してくれば、話がついはずんで、現在買い度いと思つている車の名前或は値段までも話してくれるかも知れません。これは大切な情報を得られることになり、作戦上非常な参考になります。

五 お客の意見に逆わない

お客の気持、意見が分つたときに、それが間違つていたり、自分に不利なものであつたりしても、正面からこれを否定したり、間違いを指摘したりすることはどうでしょうか？

人によるとお客の話の中途に口を出して、まず自分の意見を通そうとする人がありますが、これは失礼である許りでなく、反つて相手の感情を害し、相手を沈黙させて一人相撲になつてしまつてしまうでしょう。

六 お客の欠点に触れない

背の低い人に「あなたは背が低いから車輪の小さい車が似合う」といつたり、瘦せている人に貴方は瘦せていて軽いから等といつたら、お客は良い気持がしないでしよう。それ程直接的でなくても相手の欠点を連想させるような話は禁物です。例えば子供が無くて淋しがっている家庭で、自分の子供の自慢をしたり、病身でスポーツに縁のない人に向つて、スポーツの話をしたり、ヤマハのスポーターなところを強調したり。

七 お客の気質を知る

対談する時にお客の気質を知ることが大切ですが、初対面で気短かな人に世間話などを長々とやつていたのでは、肝心の本番に入る前に先方は待ちくたびれていららする。折角話をしてもお客の頭に入らない。

又反対に気の長い人に簡単に要点だけを話しておしまいで、相手が物足りない許りか、よく理解して貰えない。多少くどい位にやつた方が効果がある。

どうして相手の気質を見別けるかは難かしいですが、相手の言語、動作、挙動等をよく見て、観察した



り、他から情報を得て判断する事でしょう。販売という仕事は相手を見ない競争であると言われます。それだけに非常に難かしい。相手のベースが分らないからです。しかも競争相手が居ることだけは確実ですからそれに対する意識を持って、しかも自分のベースを守つていかねばならないからです。

八 趣味や道楽の話

セールスマンとしていつ会つても商売の話ばかりで

は味気なく親しみて出てきません。訪問の際でもお客が多少暇がありそうな時、又は難談でもしたような顔付の時には趣味の話などどうでしょうか？

スポーツの話、絵の話、碁の話、釣の話、趣味、道楽は数限りなくありますが、セールスマンとしてはどんな話でも一通り共鳴して相槌が打てるように趣味を広く持つように心掛け度いものです。

九 政治問題は余り話さない

セールスマンとして社会常識は広く持つように勉強したいのですが、政治問題は余り話さない方がよいかと思ひます。これは相撲、野球のヒイキと同じように不用意に口を出して批評したりすると思わぬ失敗を招くことがあるでしょう。

一〇 人を説く事は難しい

人を説く事の秘訣は雄弁でも能弁でもなく、要は真心を以てぶつかれば、何時かは相手に通じ、必ず目的は達せられるでしょう。

殊にオートバイは売込競争が激しく、一人のお客に四種五種の競争品がカチ合つのが普通です。人間は氣持の中で他人に指図をされる事を良く思わない。シツコク言われると却つて嫌になる。競争品をメチャクチャに貶すと意地になつて買つてみようかと考える。売込みには決め手はない。まず自分を信用させ、或は自分の店を信用させ、誠意をヒレキしてあの人を奨めるヤマハならば、あの店がヤマハを扱っているならば買つてみようかという気持を持って貰うよう努力する。誠意を以つて相手を動かすというのがセールスマンの心掛けねばならぬ事でしょう。

二 訪問の要点

得意先の訪問に際しその態度、方法、作法等に就ては僅かの事で意外に客の感情を悪くし、思わぬ失敗をする事がありますから、次に訪問に就て研究しましょう。

一 訪問の時間

先方のラッシュアワーに訪問することは長い時間待たされたり、物事を事務的に処理されたり、ゆっくりした気持ちで話が聞いて貰えません。常識的にはセールスマンの訪問時間は、勤務先ならば退社少し前で一通りその日の仕事が終わって一息いれている所が最適でしょう。商店なども同様な仕舞の直前がよいと思われます。この時間を狙って訪問しても先方の都合が悪い時には何辺でも出直す覚悟が必要でしょう。総べて商売は労を惜んでは好結果が得られません。

以上は特に大口需要などで官庁、会社等を訪問する際に必要だと思えます。

二 訪問の準備

訪問する前にできるだけ相手方の性格、経歴趣味、交遊関係、子供の通学等に就て予備知識を頭に入れておく方が好都合です。

車を購入するに当り決定権を持っている人、或はその人の言葉が決定を左右する程の人は誰であるかを事前に知って置く必要があります。

三 訪問の態度

訪問するに当りヤマハは優秀なオートバイであり、値段も適正廉価であり、ヤマハを買って貰うことが、お客にとって一番利益で、後で喜んで貰えるという信

念の基に進んで下さい。

一、引け目は不要

セールスに行くのだからといって、ただ頭を下げればよい、腰が低ければよいと考えるのはどうでしょうか？

売る方と買う方とは元来対等の立場にあるべき筈ですから、堂々と乗込んで下さい。引け目を感じする必要はありません。

訪問した上はなるべく目的の本人に会う事が第一



です。

決定権を持っている人は訪問者も多く多忙な人ですから、簡単には会えないでしょう。面会するためにはヤマハの件で三分間程お目にかかり度いというように時間を要しない事を付け加える方が良いでしょう。オートバイを買い度い人、或は関心を持っている人ならば、誰しも良い品を有利に買いたいの人情ですから、喜んで買ってくれるでしょう。どうせ車を買うのならヤマハを買うことがお客にとっ

て有利であるとの自信を持てば訪問恐怖症にはなりません。

二、愛嬌はやはり必要

どんなに堂々と落付いていても真面目一方で堅くなってしまっってはうまくありません。心に多少の余裕を持ちユトリがあつて初めて愛嬌も出てきます。笑顔で応待することです。愛嬌が必要といっても、矢鱈にお世辞を言うという意味ではありません。まして取って付けたようなお世辞は……。

四 お客の機嫌に適應する

訪問は先方から呼ばれた時は別ですが、多くの場合自分の都合で出掛けるのですから、相手の都合も考えて下さい。商売熱心の余り相手の都合も考えずに、ペラペラやり出すことは失礼であり却つて反感を買うこととなります。多忙な時もあり、暇な時もあり、機嫌の良い時もあり、悪い時もあるでしょう。今日はうまくないなと思ったら往復の労を惜しまないで直ちに引揚げる方が良いでしょう。

五 スランプの問題

人間には誰でも(野球の選手でも、相撲でも、作家でも、勤め人でも社長でも)スランプになる時があります。目先がぐらんで見えなくなつたような気持ち、壁にぶつかつて動きがとれないような時、何んとなくフアイトの燃えてこない時等、凡てスランプな状態です。スランプは一種の病氣、例えてみれば風邪気味とか栄養失調とかいうようなものでしょう。肉体的、精神的に調子が狂い何んとなく活動的になれず、仕事の情熱が燃えてこない状態です。このスランプ病を予防又は克服する処方箋としては次のようなことはどうでしょうか？ この処方箋によって薬を調合し服用すれば

スランプ病はより早く恢復するでしょう。

一、翌日の訪問予定と順序を決めて手帳に書込むまでは寝ない習慣をつける。

二、訪問先に於て話すアイディアを予め考えて頭の中で整理しておく。

三、このスケジュール通り我と我が心を鞭打って歩き廻る。

それでも尚スランプ病がよくならないようでしたら次のようにする。

「犬も歩けば棒にあたる」式でムヤマタラに客先を訪問してみる。歩いて歩いて歩き廻る。平常の二倍以上歩く。

こうしている中には霧でも晴れるように目先がスーッと明るくなって、スランプ病を克服することができるといふ。

六 見込客はどこにいるか

「買手は一体どこにいるのだろうか？」これはセールスマンの嘆きでしょう。見込客はセールスマンの生活の血液です。見込客が多ければ多い程そのセールスマンの仕事はやり易くなり、しかも収入は増します。

見込客名簿にたくさんの名前を書きつらねてあるのは結構ですが、要はその質です。本当はA商店の方がずっと見込客があるのに、B商店ばかり口説いたり、A商店のオヤジがゴツくて、とっつきが悪い。B商店のオヤジは愛想が良いというような理由で見込客のピントが合っていないというようなことはよくあります。見込客の数も勿論大切ですが、質はもっと大切でしょう。量より質。質の選別を上手にやればムダな手数が省けて、それだけ販売能率が上がるといふものです。見込客を見出す方法として次のチャートをご利用したら如何ですか？

1. 見込客探知方法

項	目	備 考
1.	私の家族一、兄弟、姉妹、伯父、伯母、従兄弟一などの中で見込客になりそうな友人を持っているものは誰か？	
2.	私の知人、友人のなかで、見込客を教えてくださいそうな人は誰か？	
3.	私が属しているクラブ、団体の中で有望な人はないか？	
4.	私の同僚の中で、見込客を探すのに役立つ人はいないか？	
5.	得意先の中に他の見込客を教えてくださいそうな人はいないか？ 得意先自身は増車せぬか？	
6.	飛び込み訪問をされる所はどこか？	
7.	チップ・コミッションをやって私の仕事を手伝ってくれる人はいるか？（保険屋、郵便屋、電気屋、ガス屋など）	
8.	新しく始めた会社或は新しく引越してきた人はいるか？	
9.	新聞、雑誌などから何かつかめないうか？	
10.	いろんな人名簿は利用できないか（電話帳、同窓会誌、商工会議所名簿、その他）	
11.	あて名広告は利用できないか？	
12.	新聞、雑誌に広告を出すのはどうか？	
13.	貰った名刺、年賀状、暑中見舞状の中にいないか？	

見込客が探知できたら右の調査表にかけて調査すれば効果的でしょう。

2. 見込客身元調査表

	調 査 項 目	優秀	疑問	なし
資 格	年令は？ オートバイが必要か？ 仕事の種類は？ 経済状態は？ スポーツ、趣味、リクリエーションに興味を持っているか？ 家は自分のものか？ 家具、什器などは月賦で買っているか？ 月賦はちゃんと支払っているか？			
	借金があるか？ 信用程度は？ 扶養家族は多いか？ 財産はあるか？ 収入は十分か？ 変な癖（パクチ、大酒呑み）はないか？ 奥さんは儉約家か？			
購 決 定 買 権	地位や役柄は？ 責任の範囲は？ 影響力は？			
面 可 接 能 の 性	社交的な人か？ 多忙な人か？ 仕事時間中に会えるか？			

ヤマハ
スクーター
整備の
勘どころ



一、オイルブレイキの整備調整

a、オイルブレイキの利点

「ヤマハスクーター（SEI）は、ブレイキ性能をより向上させる為、油圧式（オイルブレイキ）ブレイキを後輪に採用致しました。何故オイルブレイキは、ロッド式（MFI・YA3・YD2の後輪）やワイヤー式（YIF1・YA3・YD2の前輪・YDS1の前後輪）に比べてブレイキ性能が優れているのでしょうか。ロッド式やワイヤー式ではブレイキシューをブレイキドラムに押し付けるのにカムを使用します。カムを動かすのにロッド・ワイヤーリンクを使ってペダルへ加えられた力を伝達します。ロッド・ワイヤーは力が加わった時、わずかで伸びを生じますし又、リンクやカムの機械的な損失があるのです。

オイルブレイキの場合は、伸びとか機械的損失がほとんどない上にペダルに加えられた力よりブレイキシューを拡げるペダルを踏み込む力が増大してブレイキシューを伝えられますのでペダルを踏む力が軽い力で済みます。

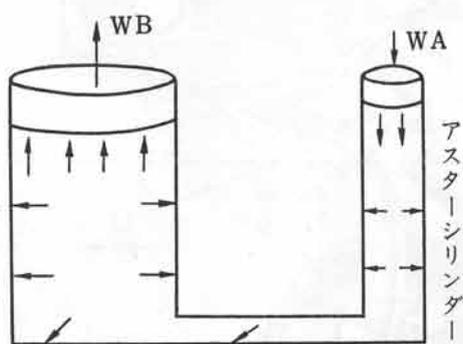
b、オイルブレイキの作動原理

ペダルを足で踏むと、マスターシリンダー内のマスターピストン及びピストンカップが押されます。ピストンカップの動きで油に圧力が掛かります。それが配管内をずっと伝わりホイールシリンダー内のピストンを左右に押し拡らげシュー

をブレイキドラムに押しつけるのです。オイルブレイキでは力を増すことができます。

マスターシリンダー 面積 $A \text{ cm}^2$
 オイルシリンダー 面積 $B \text{ cm}^2$
 アスターシリンダーに加えた力 $WA \text{ kg}$
 ホイールシリンダーに発生した力 $WB \text{ kg}$

$WA/A = WB/B$ (パスカルの原理、油圧ジャッキ) となります。WAを一定としてAとBの比を変える事により、WB



を大きくする事ができるのです。そのためオイルブレイキは、ロッド式やワイヤー式に比べて軽い力で、ブレイキが良く効くのです。

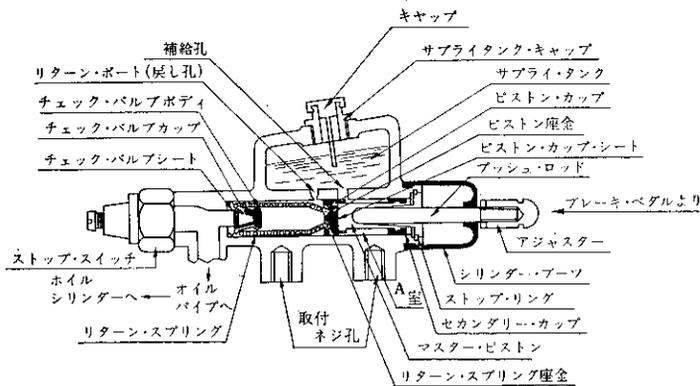
c、オイルブレイキの整備

ブレイキは常に、正常な状態にしてお

マスターシリンダー・ホイールシリンダー等の部品を取替る時は分解して、部品をきれいに洗浄します。普通の部品ならば、洗浄油やガソリンで洗えばそれで済むのですが、ブレーキ（油圧式）回りは必ずブレーキオイルかアルコールで洗って下さい。それ以外の油等で洗いますと膨脹変形します。

e、空気抜き

ブレーキ配管内に空気が入っていると、ブレーキの効きが低下します。空気



は圧縮が可能ですので、油に圧力が加わった場合、空気が圧縮され圧力が伝達されず、ブレーキ性能が弱まります。次のような場合、エア抜きが不完全です。

① エア抜きを行なって下さい。直ちにエア抜きを行なって下さい。

② ベレーキペダルを踏んださい、スポンジでも踏んでいるようなフワフワした感じを受けの場合。(このような時は力一杯ふんでも効きが悪いはずです。)

③ ブレーキオイルが不足したり、シユールが摩耗してドラムとのスキマが大きくなった時は遊びが大きくなります。

④ エア抜きは次の要領で行ないます。

① 6Mスパナでブレーキペダルをゆるめ、又洩らない程度に軽く締めておきます。

② ペダルを踏んだり放したり数回行ないます。

③ 一杯踏込んだ状態にして、ブレーキペダルをゆるめ、気泡が出て次にオイルが出るようになったら、バルブをまた軽く締めます。

以上の気泡の出なくなるまで(二)

三(図) 繰返せば完全です。

● エア抜きの際の注意事項

① エア抜き作業で、ブレーキペダルをゆるめたり締めたりする時は、必ずペダルを踏んだ状態にしておくこと(バルブをゆるめたまま、ペダルを戻すとエアを吸込んでしまいます)

② ブレーキペダルをゆるめると、気泡、オイルが吐出しますが、これがブ

レーキドラム内に入らないよう。ホイールシリンダーの上部についている車では、ウエス等でドラムを保管すること。

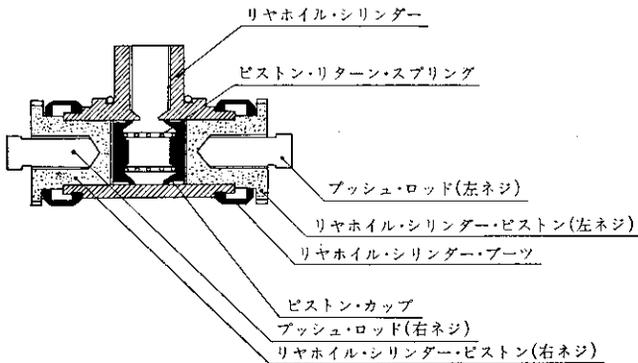
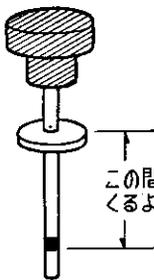
エア抜きが終り、サブライタンクにオイルを補給します。それから栓をするのですが止栓は確実に締めること。締めが不確実ですと、悪路でオイルがもれたり、あるいはタベルを戻した際吐出してペダルの遊びが大きくなります。

エア抜きが終了したらサブライタンクにブレーキを補給します。

補給は、フロアゴム右側に埋めてある丸いキャップを外し、オイル栓を抜きオイル栓についているレベルゲージを用いて、オイル量を調べゲージの円板と溝の中間迄オイルに浸るよう補充します。

サブライタンクへの補充が終わった場合どおりキャップを冠せますがこの場合キャップが片よって冠せられるとオイルもれを起しますからキャップは必ず確実に正しく冠せて下さい。

この間にオイル面がくるようにして下さい





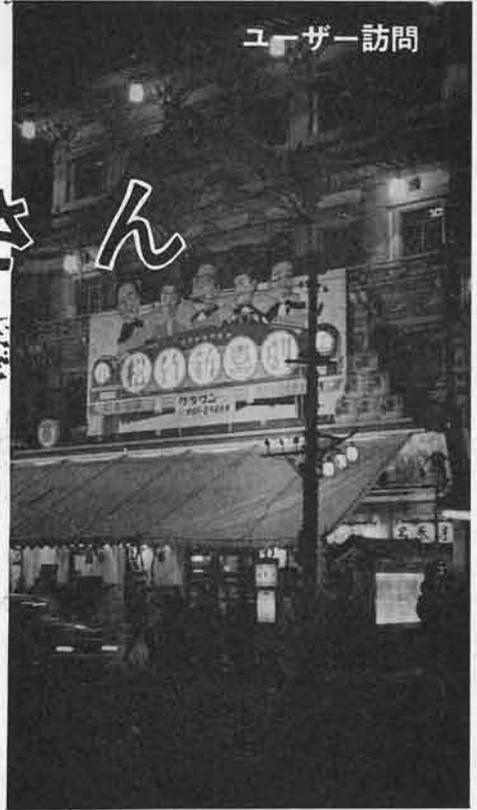
陸もヤマハ・水もヤマハのキャッチフレーズよろしく61年のレジャータイムの花形ヤマハボートが浜名湖に浮いています。ブカリといった オワンのような円盤ボートには楽しさがいっぱいです。水の上でどちらの方向へも移動出来て安定がよく それがキャンプにスウィミングベースに 釣に 夕涼みのパーティーに大いに活用出来るということは 考えるだけでもこの夏が楽しく待遠しい思いがします。



● 浜名湖で遊ぶ

曾我廼家

五郎八さん



(京都南座)

松竹新喜劇で皆さまお馴染みの曾我廼家五郎八さんを京都南座にお尋ねしました。

ご承知のように五郎八さんは永年のヤマハファンで舞台の合間をみても愛車YD二五〇を馳って近辺の山々へツーリングを楽しんでおります。

また五郎八さんご一家では奥さんも、テレビの「やりくり三代記」のさくらちゃんを始めあちこちのテレビに舞台に引張り尻で、最近めきめき売出中のお嬢さんの、西岡慶子さんも大のスピードマンニアでお父さんの後に乗かって走り廻っております。

舞台生活三十八年、いつまでも若さを失わぬ万年青年五郎八さんの今後益々のご活躍とご一家の発展を皆さまと共に祈りいたします。



気分もさっぱりとして サア出番です

舞台上で熱演中の五郎八さん(右)



静かな川のはとりで一服つけるタバコの旨さ……



思っきり飛ばす気持ちのよさ 舞台の苦勞も忘れます



親子仲良く 曾我廼家五郎八さん(右) 西岡慶子さん(左)



朝です サア・出発しようか 「お父ちゃん気をつけてナ」

エンジンの 潤滑について

はし が き

最近の二輪車の高速高出力化に伴ない、エンジンの耐久性向上に大きな位置を占める潤滑が重要視されております。

あらゆる機械の往復運動する部分、回転運動する部分には必ず潤滑油が使用されてきて、その機械の機能を完全に發揮させるべく助けています。自動車およびオートバイでもブレーキというような特殊用途に使われている所以外には、全てその機能を充分満足させることが出来るような各種の潤滑油が使用されていることをご承知のことと思います。それが機械的な構成でもって作動されている以上潤滑油なくしては一杆といえども走行することは出来ません。

現在乗っておられますヤマハのオートバイについてみましても、ピストン、シリンダー壁を潤滑している混合燃料中のモータオイル、歯車等を潤滑するギヤオイル、前後輪受等に入っているグリース等その箇所によって各種の潤滑油が使用されております。

皆さんの持っている取扱説明書の中に「混合燃料の混合比は一五〇〇杆までは15:1、一五〇〇杆以上は20:1で使用して下さい」等と書かれています。その理由について少し掘り下げて考えて見ましょう。

最初潤滑について基礎的な説明をし、その後エンジンの潤滑についての問題点を説明したいと思えます。

一、潤滑

1 潤滑とは

エンジンのピストンとシリンダー壁のように摺動する部分とか、各部の軸と軸受のように回転する部分は二つの金属同志が直接接触して運動しているため、その摩擦により高熱を発生します。この摩擦熱を出来るだけ減少させ、これに伴なう弊害を無くするために潤滑油が使われます。この摩擦面の間に適当な方法で供給された潤滑油は、二面間に潤滑膜を作り、摩擦、摩耗の低下、焼付の防止をします。特に過酷な条件のもとにおいては、この潤滑油の大部分を利用して冷却作用を行わせます。このように潤滑によって減摩作用と冷却作用を同時に行わせていることは、潤滑させている場合必要以上の油を供給していることから察せられます。

この二作用の他に同時に錆止めとか防触の作用もしております。

2 流体潤滑と境界潤滑

潤滑油によって二つの面の間に油膜が完全に作られ、金属面同志が直接接触することのないような潤滑状態を流体潤滑といっており、摩擦や摩耗を防ぐために望ましい潤滑状態です。

この際二つの運動面に働く摩擦力は摩擦面をなす金属の性質には無関係で主として油の粘度および摩擦面間の運動速度

接触面の面積に比例し、二面間の荷重には関係ありません。

これが粘度が低かったり、二面間の運動速度が低くなったり、荷重が大きくなったりしますと油膜が薄くなり遂には油膜が切れ、金属同志が接触するようになります。この切れる直前の潤滑状態を境界潤滑といいますが、この場合の摩擦力は金属同志の性質により著しく変化します。

ある平軸受の潤滑状態において、その油による摩擦係数は、第1図のように $\frac{\mu N}{P}$ に対して表わされます。

この場合

μ : 油の粘度

N : 軸の回転数

P : 平均軸受圧力

この図においてA Bは流体潤滑の状態を示し、B Cは境界潤滑の状態を示します。そしてB点は流体潤滑から境界潤滑に移る臨界点を表わしています。従って流体潤滑において $\frac{\mu N}{P}$ の値が小さくなる。すなわち、軸受荷重が大きくなり回転数が低くなると境界潤滑に近ずき、摩擦係数は減少します。 $\frac{\mu N}{P}$ がBに達し油膜の厚さが限界に達するとそれからは摩擦面の凹凸などの部分接触により摩擦係数はB Cのように急激に増大します。

今同一条件のもとで、温度のみ変化する場合は考えて見ますと、温度変化によって粘度が変わります。流体潤滑の場合ですと摩擦熱の発生により粘度が下が

た時は摩擦係数が減少し、摩擦抵抗の減る方向に進みます。

しかし、境界潤滑の状態ですと摩擦熱により粘度が下りますと、急激に摩擦係数が大きくなり、摩擦抵抗が増大し益々熱を発生するような方向に進みます。このことからしても境界潤滑の状態は流体潤滑の状態に比べて非常に不安定な状態であることが分かります。

エンジンの潤滑は一般に殆んど流体潤滑の状態にあります。一部高荷重の軸受部や歯車類、又シリンドラ―壁とピストンリングの行程末端部では境界潤滑に近づいているものと思われれます。

実際に面の仕上りの良いもの、あたりの良くとれているもの程臨界点Bは下がり、B C曲線が全体に左に寄ります。これは摺動面のあたりが出ていないものでも、長時間ならしをすれば、境界潤滑状態にあって不安定だったものが流体潤滑状態に移せることを意味しております。このような理由から、エンジンのならし運転は重要視されるわけです。

3 油性

この境界潤滑の状態では油が金属面に吸着し、薄い膜を作り、摩擦を減らす性質を油性という術語を用いて表わしておりますが、現在数値的に表わす方法はまだありません。

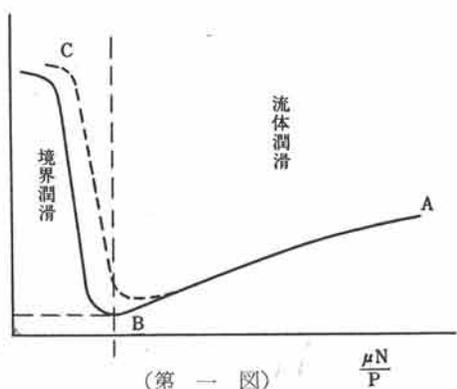
この油性が良いということは膜を作る性質が優れ、且その強いことを意味しております。従って境界潤滑の状態では油

性の悪い時は油膜が破れて遂に金属同志が接触し、引掻きや焼付きを起すようになります。

第一図に示されている点線は油性が悪い潤滑油の場合を表わしております。この場合臨界点Bは上がり、流体潤滑の範囲が狭まります。このように油性の良い潤滑油を用いれば、臨界点の位置を下げる事が出来ますので安心して使用出来る流体潤滑状態が拡がり、油性の悪い潤滑油を使用する時よりも過酷な条件のもとでも使用できるようになります。

4 粘性

摩擦面を支えている油は、この面を直



(第一図)

接接触させないために荷重をこの油の層ですべて支えてやる必要がありますので、油は油圧を持ってこれを支え油膜を破ろうとすることに對して抵抗してあり

ます。

これは潤滑油が持っている粘性によるものでこの性質を粘性といえます。

従ってガソリンのようにサラサラした粘さのないものは潤滑油としては適しません。しかし油の粘性は摺動面の摩擦抵抗に關係があるため、特に高速摺動部に於いては必要以上に粘度を高くすることは出来ません。

そこでエンジンの潤滑には柔らかなモーターオイルを使用し、負荷荷重の大きな歯車には粘度の高いギヤオイルを使うこととなります。

次にエンジンの場合は運転中激しい熱的な変化を受けるため粘度が変化します。しかしエンジンは低温の始動から高温に於ける運転まで同じ潤滑油を使用しなければならぬため常に適当な粘度に保持することは困難です。それで粘度の変化がなるべく少ないものが望ましいこととなります。

そこで粘度の温度による変化する程度を粘度指数が表わします。この粘度指数の高いものは程熱に對して粘度変化が少なく良い潤滑油といえるわけです。従ってエンジンに使用する潤滑油は粘度指数の高いものを使用する必要があります。

5 油の老化

一般に摩擦面は完全な平面や円筒をなしているわけでなく、たとえ研磨された軸と言えども顕微鏡で見れば第2図のような凹凸からなっています。

相對運動の際この凸出している部分が互に接触するものと考えられます。すなわち二面間に加わる荷重は僅かにこれらによって支えられることになるため、その接触部の圧力は極めて大となり、面が一樣に接触すると考える場合に比べて、数百倍、数万倍に達するものと思われま

す。
油膜が金属面に吸着される場合の強さは350~350 kg/cm²にも達すると言われておりますがこの凸出部が油膜は当然切れることになり、その部分に著しい高熱が発生し極く微少部分ですがその凸出部は熔けるようになります。ここで潤滑油は一部分炭化温度に達し、劣化をきたすこととなります。

これは荷重が小さい流体潤滑の状態でも見られ、潤滑油の劣化する原因となっております。

従って、新しいエンジンは最初ある期間使用した後、各摺動部のあたりが出たら、潤滑油を交換する必要があります。

II. エンジンの潤滑

最初往復動エンジンの潤滑についての一般を述べ、その後2サイクルガソリンエンジンについて考えて見ます。

1 シリンダー・ピストン周りの潤滑の問題

シリンダー・ピストン周りの潤滑はエンジン中で最も困難な箇所であり主に次の二点によって問題が生じます。

① ピストンの往復動による

往復運動によりピストン速度は上下死点で零となり、中間ではかなり高速になります。エンジン回転数が低い時は全般的に流体潤滑となっており、それが回転が上がると、ピストンの上下死点附近では境界潤滑の状態に入ることが見られます。これはピストン速度が低くなる上ピストン上部にかかる圧力が大となりピストン側圧が増加する為になるものと思われま

す。これは一般に四サイクルの圧縮、膨脹行程、二サイクルの各行程で起ると考えられます。

② 燃焼に伴う高温、高压ガスの影響
ピストン及びシリンダーは、高温、高压ガスを直接受け、特に高温ガスによる化学作用により著しく潤滑油が劣化します。

ピストンに入った熱の大部分はピストンリング、スカート部からシリンダー壁をへて逃げる為、ピストンリングはシリンダーの気密を保つと同時にシリンダーへの熱伝達を助けています。この為、ピストンリングは、三〇〇~三五〇℃位迄、達すると考えられます。そのためここで潤滑油は酸化劣化します。

2 シリンダーピストン周りの潤滑作用

この部分に於ける潤滑は以上のような問題を持っておりますが、必要とされる作用は次のような事項となります。

① 摩擦部分の潤滑

② 高熱部分冷却
ピストンとシリンダーは摺動摩擦熱の他に燃焼室からの熱によりかなり高温となっておりその上、摺動面が往復運動である為潤滑はかなり困難を極めております。

そこで積極的にピストン裏面やシリンダー壁に潤滑油をかけ、この潤滑油でもって冷却されてやり、潤滑状態を少しでも良好にすることが重要です。

③ 燃焼ガスの密封作用

ピストン及び、ピストンリングと共に、適当な粘度を保ちながらリングを保持し、燃焼ガスの吹き返しを阻止します。

3 エンジン潤滑油の条件

前記の問題点および潤滑作用に伴い、エンジン潤滑油は高温度になっても、適当な粘度を持つてあり、逆に低温では、始動が困難でなく、容易にスタートするために、粘度が低い、従って粘度指数が高く低温でも凝固しついで必要です。又、一部境界潤滑の状態で使用するため油の良いことも必要です。

尚且つ、燃焼室附近のような高温でも化学的に安定して炭化やスラッジ生成が出来にくく、ガソリンと混合されてもガソリンの性質に悪い影響を与えないことが必要です。

4 2サイクルガソリンエンジンの潤滑

2サイクルガソリンエンジンはガソリ

ン中に潤滑油を混入した混合燃料によりクランク室からシリンダー、ピストンまで噴霧潤滑しておりますが4サイクルのエンジンに比べて条件が異なり、エンジンの構造、運転条件により潤滑油の性能はかなり左右されます。

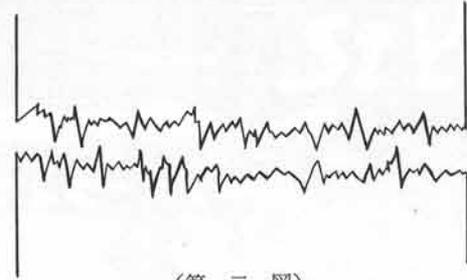
そのためどのエンジンにも優秀な性能を示すという潤滑油はなく、最近2サイクルガソリンエンジン専用のものが作られるようになり、かなり研究されております。

まず、2サイクルは4サイクルに比べてエンジンの一回転毎の燃焼により熱的にかなり過酷な状態になっておりますため、常に新しい混合潤滑による内部冷却及び潤滑作用は非常に効果的な働きをしております。しかし、これに伴ない、混合油は全て燃焼室に入りますので、ここで混合油が燃焼し、完全にガスとなって排出されれば問題はありませんが、実状、燃焼の際発生する水分、カーボン、腐蝕性成分等によりかなり問題が生じます。また、通常混合潤滑による2サイクルガソリンエンジンは吸入空気が直接クランク室に入りますから、空中の微少は水分、塵埃、異物が伴ってクランク室に入り、問題を起す要素となります。更に燃焼ガスが掃気孔からの逆火現象によって腐蝕性成分、カーボン等をクランク室に運び、問題を起します。

これらによって生ずる問題点は大体次の事項になります。

- ① 排気孔のカーボンによる閉塞
- ② ピストンリング、ランド、スカートのかじり
- ③ ピストンリングのこう着
- ④ 点火プラグの汚損
- ⑤ 軸受の腐蝕摩耗

これらの問題点は機構的に解決するところが先決ですが、潤滑油の研究により解



(第二図)

決すべき問題が多大にあります。通常の潤滑油ではこれの問題点を解決することは困難であるため、最近の2サイクル用のエンジンオイルは特殊な添加剤を入れて解決するように考慮されております。

あとがき

前にも述べましたようにピストンの上下死点附近では境界潤滑の状態になっ

いるため、この状態をなるべく流体潤滑の状態になるようにしてやる必要があります。

この一項目についてエンジンを取扱う際に注意すべき事項を列記して見ます。

① ピストンとシリンダーの当りの出ていない新しいエンジンでは潤滑油の量を幾分増して与え、極度に回転を上げないようにして境界潤滑になろうとするのを防ぎながら、当りを出して行くわけです。

これがならし運転をする必要がある理由です。

② 次に長時間停止しているエンジンは各部の潤滑油が無くなってきている可能性がありますが、始動後急激に回転を上げますと潤滑油が各部に廻りきらず。境界潤滑の状態あるいはそれより悪い状態で作動することになり、異常摩耗を起します。従って潤滑油がエンジン各部に廻るまでしばらくエンジンを軽く作動させることが必要です。

③ 低温時の始動の際は燃焼によって生成された水分および腐蝕性成分がシリンダー壁によって冷され、凝縮しますので潤滑を粗害します。これにより激しく摩耗しますから、始動時にはシリンダーが温たまるまでエンジンの回転数を急激に上げないよう注意する必要があります。

④ 長い坂道をエンジンブレーキで下る際同様に潤滑不足になりますから時々

グリップを開き、潤滑油を送る必要があります。

以上潤滑については一般的な事項を説明し、その後エンジンの潤滑についてシリンダーピストン周りに重点を置いて、

概略説明しましたが今後ヤマハの車に乗られる時、これらを念頭に置いて色々と研究され、楽しみを増して頂ければ幸いです。

通産大臣賞及びADC賞を

ヤマハ発動機カレンダー受賞

ヤマハオートバイのカレンダーが二つの大賞をとりました。

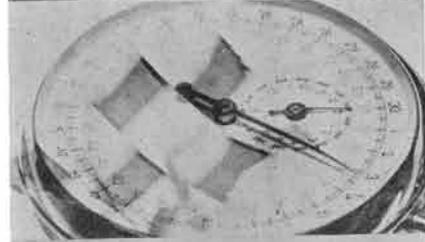
一月十三日から十七日まで東京銀座松屋で開かれた日本印刷工業会・印刷時報社主催の第十二回全国カレンダー展で、全国九〇〇余点の作品の中から選ばれ、この最高賞を得たわけです。

デザインを取り入れ、これがカラーグラビアの色調とマッチして良い効果を上げたことが印刷界デザイン界の注目を浴びました。

このカレンダーには大変思い切った

日附の部分の紙を別にして絵の方をそのままポスターとして使っていたことも出来るように企画してあります。

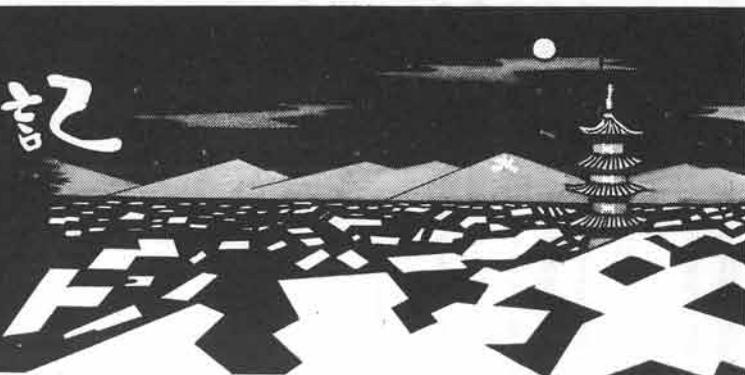
3	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----



また、日本楽器のカレンダー「音楽のクロニクル」も印刷時報社賞を得たことはかさねて嬉しいことです。皆様が御存知のヤマハのカレンダーポスターはデザイン、印刷等では日本最大のスケールを持ったものと言えるでしょう

ヤマハ風土記

京都・和歌山・奈良の巻



全国の皆さま新しい年を迎え、ますます活躍のことと存じます。

本年もどうぞよろしく愛読のほどを：さて今回は前号に引続きまして大阪販売所管轄の和歌山、京都、奈良三県のデーラーさんをお尋ねしてみましよう。好景気のうちに新年を迎えた暖国和歌山、古都、奈良、京都の街々はいまだお正月気分が抜けきらぬか一月も中半というのに道行く人々もホンワカと懐の温かさうな笑顔が見受けられますが、ヤマハのデーラーさんはいかがなものでしょう。

まず大阪から足を伸ばして和歌山の中央自動車販売(株)(和歌山市有本一四)をお尋ねしてみましよう。



丁度お伺いしたのがお昼時で宮田勝美社長さんはお食事の様子でしたが来意を告げると、ご飯をカミカミ出て参りました。ッやあ いらっしやい”気軽に笑顔で迎えてくれました。やはり和歌山県下にその名を馳せる宮田さんだけに、人

の応待にソツがありません。それに気合が入っています。「大阪販売所の荒浪さんと齡が一緒の加減か、とても気が合いますよ、え三八才ですよ。」

昭和十四年の夏の甲子園大会でね、地元の海草中学が荒浪さんとこの島田商業を決勝で破ったんですよ。

それが荒浪さんと会うとすぐこの話が出て閉口します。」とまあこんなお話からだんだんご商売のことに入りましたが宮田さんがヤマハを始めたのは昭和三〇年からで、関西地区では草分けの中に入ります。

昨年は最高オートバイ一六〇台、スクーター三〇台、モペット一五〇台を一カ月に捌いたといいますが、何んといっても関西地区のピカ一です。

現在従業員は四〇名、営業所は田辺市と新宮市に持っています。宮田さんの片腕として弟さんの保井専務さんが頑張っております。

傘下の販売店は一二〇店です。もう県下の目星しい店は殆んど手中に収めています。ホンダさんにも決して負けてはいません。

今年で足掛け七年目、どうやら販売網も出来ましたから今後は社内機構の改革と販売店の育成に力を入れてゆきます。

私は今まで実行派とよくいわれていましたが、これからはバリバリやるだけが能でなしこれからはスマートな経営を身につけてゆきたいと思っています。

「何かお道楽は？」との質問には「野球が好きで会社でチームを作って時々試合をやる位でもう商売オンリーですよ。ええ子供ですか、その方もあまり趣味がないので、まだ出来ません」といっていましたが、お店の奥の方からきれいな奥さんが一寸お顔を出してにっこり笑っておりました。あんまり可愛がり過ぎるのかも知れませんが、さて長居をしてお仕事の邪魔をしてもいいけませんのでこの辺で失礼しましよ。和歌山のハリキリボーイの健斗を祈り乍ら……。

次は奈良へ飛びましよう。

大和高田市大道二丁目にある高田清光社をお尋ねしました。さすがは日本最古の文化を誇る奈良だけに何んとなくひなびた落ち着きが周辺に感じられます。



仲々スマートなお店です。中に入りますと事務所入口の壁に社訓が目につきます。曰く「今日の反省、明日への予定、実行を敏に必ず勝とう」

相憎く主人の岡本春夫(四二才)さんが商用で出たところでお会い出来ませんでした。奥さんがパチパチソロバンをはじく手を休めて色々お話しして戴きました。

仲々しとやかな物腰のきれいな奥さんです。

主人の実家は醤油の醸造元で昔大きくやっています。ボンボンで育って若い時分はほんとに気の弱い人だったそうですよ。とまず旦那さまのお話から始まりました。

よくしたものです。

この岡本ボンボンが成長し、大東亜戦争で仏印方面に転戦、九死に一生を得て無事帰還してきてからは性格もガラリと変わってしまったそうです。兵隊の位は曹長さんです。

あの戦地の悪戦苦斗は社会に出てから恐ろしいという文字を取り去りました。烈々たる斗志の権化が現在の岡本さんの姿だそうです。

岡本さん以下一七名の従業員が、朝は社訓を斉唱して今日一日の健闘を一同約して仕事にかかるといいます。

岡本さんが帰還した当初は四輪修理専門工場をやっておりましたが昭和三十一年一月よりヤマハの販売に入った訳で、お店の裏には大きな整備工場があり、従業員が忙しく立働いておりました。

● 商売の他に色々な役で忙しいのですよ
商工会工業部会理事、交通安全協会役員

それから今度出来る商工会議所の発起人になっていまして、あちこち飛び廻っています。……大和高田市の人口が四二、三六四人(これは電話で市役所へ問合せ十一月一日の現在人員です。今はもっと増えているでしょう)大和平野の西南部を占める県内有数の商工業都市と市役所発行の郷土誌を拝見しましたが何にしてもこの人口では知れたもの。

さしたる産業もないらしい同地区では商人、農山村はともかく、やはり今後の大拡売のねらいは官公署関係、事業所の大口ユーザーでしょう。そこはそれ社訓にある通り実行を敏に同市発展の力となつて活躍すれば自らに利ありというものでしょう。いや恐れ入りました。

とにかく中央自動車の宮田さんと大の仲良しといえますからやはり実行派のパリパリで本年も又大いに躍進することでしょう。奥さんの丁寧なお見送りを後に
次の三友商会(奈良市大安寺町)に



参りましょう。
まず奈良の説明を一寸いたしました。う。

今を去るおよそ千二百年前七代七十余年の帝都として栄えた奈良の都は、国際観光都市で、奈良として昔日の面影を各所に残している。古墳、帝陵、史跡、名勝、社寺、古美術が多く国内は勿論、遠く海外にもその名は知れわたっている。これは旅行のしおりの奈良案内の一説。

この静かな古都の一隅にある三友商会さんの中井政信さん(四二才)が外出中で取締役の渡瀬義夫さんにお会いしました。

関西地区のディーラーさんにはご存知のことと思いますが、渡瀬さんは、ヤマ発の大坂部品に勤務していましたが、昨年五月中井社長の懇請により同社へ入社したものです。現在はおっぱら、中井社長の片腕として活躍しております。中井社長さんがお帰りになるまで渡瀬さんのお話しをお聴きしてみましよう。

ウチは昭和三〇年からヤマハを始め、現在傘下販売店五〇店を配してやっています。ご承知のようにこの地区は、産業があまり発展しなく僅か木材関係位のもの、あとは観光ですがこれも京都のついで程度であり商売も活気がありません。でも最近十津川ダム建設等は森林開発大台ヶ原の観光開発等が計画されていますから、これから追々活況を呈してくるでしょう。まあ現在のところ売上げも平

均しているし、地道に伸ばしてゆきますとお話しを伺っていると中井社長さんのお戻りです。

成程、噂の通り堂々たるタイプです。さきほど渡瀬さんがウチの社長は黒メガネをかけて一寸すめば殺し屋タイプですよ。と笑っていましたが、お目に掛けてなるほど、とお腹の中でクスリと忍び笑いをしました。

中井社長さんは
私は商売にはむきませんよ、もうみんな渡瀬さんにまかせっきりです。何しろ昔は極道者でね。

私の家は三代続きのやくざ稼業で、それでも明治時代から奈良の「油勝」といえば関西では一寸知られた顔です。

私は三代目ですがこれは従弟に跡目をゆづったわけです。この跡目相続の発会式に全国の親分衆が三、〇〇〇人も集まりましたよ、父も今は隠居して植木でもいじっています。昔は右翼の頭領で頭山満さん等と親交がありました。又社会事業もやっています。免囚保護には力を入れていきます。お父さんはさしずめ東海の顔役、清水の次郎長さんに匹敵する御仁らしい、とにかくその息子さんだから、商売は駄目ですよというものの、人の使い方も結構当を得て現在の三友商会を築いたものでしょう。

戦争中は中支各地を転戦して首と足に負傷しているそうで、高田清光社の岡本さんと同じ鬼曹長だそうです。とにかく

ウチは勧銀に信用がありましてね、車の欲しい人を沢山紹介してくれます。銀行屋さんの口ききですから支払いは大丈夫ですよ。まあ、あせらずじつくりゆきます。と悠然と語る中井さんにはやっぱり親子三代の大親分の風格があります。ではこの辺で奈良を後にして京都に参りましょう。

雨に煙ぶるひなびた街道をひた走りに京都に向けて車は走ります。

ウトウト眠む気をもよおした頃には車は早や京都へ入ってきました。(京都の説明は皆さんもご存知でしょうから省略します)

さすが奈良と違って京の街々は賑やかです。牛若丸・弁慶のチャンバラで名高い五条大橋を横目に見て繁華街に入りましょう。

この一角に大洋自動車(京都市下京区河原町道松原下ル)があります。



お店に入るとまず稲荷大明神の小さな

チヨウチンがズバリときれいに並でんいます。

森野元治社長さん(四三才)が風邪気味でご不在で、常務の中村健さんにお会いして色々お店の様子を伺いました。中村さんは今をときめく大平官房長官をもっと若くした(勿論勇振りはもっとよいですが)ような一見悠然として、内に満々たる斗志を秘めたお人柄と拝見しました。

「ウチの幹部は軍人上りですよ」

社長が陸軍大尉で私が海軍少尉、専務の沢さんも海軍出身ですからすべて会社の経営も軍隊式を取入れております。

モットーは(皆で働いて皆が儲ける)とにかくウチの従業員は平均年令二三才ですからね、全部で二三名おります。永らくポインターのディーラーをやっているとして、ヤマハを始めたのは昭和三年からですよ。

ヤマハ製品の全車種を扱っています。

傘下販売店は二〇〇店近くありますがね、昨年の一ヵ月販売の最高は全部で三〇〇台近くですよ。

とにかく京都は観光、染色、織物位のもので金の動きがぶく地味ですよ。

ですから、地道にやるより仕方ありません。

しかし、今年は何の店に負けないよう頑張りますよ。仲々意気軒昂たるものです。

社長さんにお会い出来ないのが残念で

したが中村常務さんのお話で充分その斗魂のほどが判りましたので、この辺でおいとますことにしましょう。

次にお尋ねしたのは四条通り筋の繁華街にある川崎発動機(京都市下京区四条通新町東入ル月鉾町)です。



同町はその町名の如く日本三大祭の一つといわれる、毎年八月行われる祇園祭の月鉾の出る由緒ある町でもあります。

お店に入ってみましょう。奥の事務所に案内されてお会いした御仁は同社の営業部長松葉健一さん(三五才)です。

松葉さんは船乗り(清水商船学校出身)で河童が陸へ上った訳ですが仲々落着いたお人柄のようです。同社の状況を話してもらいましょう。

「ヤマハを初めたのは昭和三〇年ですから京都の中では古い方でしょう。現在、従業員は二〇名、この一月に北大路通堀川東に営業所を設けました。この店もっばら直売と再生をやりませぬ」

とにかく京都のユーザーは京都弁でいえば(シンキ臭い)何かモタモタした所がありまして非常に車を売るのに時間がかかります。

ですから拡売も仲々骨が折れますが、一旦喰いつけばスッポンみたいに決して離れません。

こんなお話しをしている内に社長さんの杉本守弘さん(三〇才)がお帰りになりました。

なるほど噂の通り仲々切れそうなお人です。同氏は京大電気科出身のインテリでお父さんは現在京都部品界の重鎮として活躍しております。今度は杉本社長さんにお話を聴いてみましょう。

「ヤマハで初めてヤマハと共に会社は伸びてきました」

今後ヤマハと心中するつもりでやります。

今年の主力は一二五ccを中心にして各車種とも伸ばしたいと思いますが、今までは商売に応じて比較的業に捌いていたのですが愈々これからは本場の商売になるのではないのでしょうか。

サービス面は勿論、クラブの育成、営業マンのユーザーとの固い結びつきを主眼にして需要層を確保し、ウチの経営を安定したものにしたいとも思います。上手に背広を着こなした青年紳士杉本さんは明快にその抱負を述べてくれます。しかし従業員も只仕事するだけはいけません。

クサクサした時には皆んなで大いに遊びに行きますよ。私は何時も皆んなにいつてゐるんです。蔭でコンソコソ遊ぶな堂々と遊べとネ、ですから従業員も今夜は呑みたいからと申出ればよしやバーへでも行って一暴れしようや、ということになります。ですからウチの連中は皆ハリ切って愉快に仕事してますよ……仲々気持ちの良い話である。上に立つものはこうありたいものですナ。

なお杉本さんの趣味はと問えば川上社長に契められて始めた洋弓だそうで、京都支部の世話役をやっております。

まあ関西地区ではナンバー一と自負しています。今年は川上社長を負かしてやりますよ、と時々大笑するあたり頼もしい限りです。

さて次に廻りましたのは平和モーターズ（京都市中京区御池通鉄屋町上ル）です。



同社は京都市役所傍に位置して、道路

も広くオートバイ屋さんにはもってこいの場所です。

お店は角店で間口が一四間半という広さです。

同社は社長の増田源蔵さん（六五才）を軸に息子さん三人が盛り立てておりまして。

すなわち昌三氏（専務）晃祥氏（常務）義兄の白木唯夫氏（常務）といったメンバーです。

従業員は三〇名、仲々お店も活気があります。

増田社長さんはいかにもおっとりした京都的な感じをうけます。お話しをとりまためてみますと、昔は高位高官専門のハイヤーを開業していたそうで、京都にお出でになった皇族陸海軍の将官級を乗せて走ったそうです。今上陛下の行幸の節皇族をお乗せして建礼門を出たのは京都では私一人位の者でしょうと自慢しておりました。

さてご商売についてお聴きしてみましよう。

「今年は決戦の年です」私のところは販売店出身でまだ卸屋としては不勉強の点が沢山ありますので今年は大いに努力して一人前の店にしてゆくつもりです。

京都という所は保守的なところと進歩的なところが入り交っていますので、始めパッパッと出て、あとがモタモタが多い。ですからこの辺をよく呑みこんで地道乍ら、ポツポツと真価を發揮してゆき

ますよ。

この辺でおいとましようとお表へ出ますと、社長さん息子さんと一同の丁寧なお見送りになんとなく京都的な優しさがにじみ出ていて嬉しくなりました。

さて京都の最後のお店竹内商会（京都市左京区川端丸太町東入ル）をお訪ねしましょう。



同社は京都御所と平安神宮の中間にあり戦後オートバイを始めたお店では京都で一番古いそうです。

「ヤマハを始めたのはつい最近で昭和三年、それまでIMC号を売っていました。

相憎く、竹内岩夫社長さん（四〇才）がお留守で専務の村瀬享さん（三七才）とサービスマスターの上田俊造さん（社長の実弟）にお会いしました。お二人のお話しをとりまためてみましょう。

京都ではヤマハを初めたのが一番遅いので、今後他のお店に追いつくのが大変

です。

余程頑張りないと置いてゆかれますよやはりサービスマスターと販売店の育成に一層努力してゆきます。言葉少くなく柔らかな調子でお話しを聴いておりますと時間の経つのも忘れませう。

あまりお話しが長くなってもご商売の邪魔になりますのでこの辺で同社をおいとまして外に出ますともう街にはネオンがまたたいています。

今夜はえびすさまとかで四条通りは特に賑わいを見せています。

幸せそうなアベックの群を横目に見ながら、宿に足向けましょう。

デーラー巡りもこれで四回目、あちこち歩いてみましたが、その土地土地の気風こそ違え、メーカーにつながる、デーラーさんの心意気は、どのお店も若さとフアイトに燃えており、躍進ヤマハの第一線にふさわしい真剣さが漲っております。

本当に頼もしい限りです……あれ、もう今宵のネグラに着いたようです。

では皆さんご機嫌よう。おやすみやす（おわり）





ヤマハ カタマラン 21

双胴型で船首より吸い込んだ空気が船尾に抜けるようになっており、このため、非常に柔い航走性を示し、特に波浪中に於ける衝撃の柔さは他の船型と比較にならない程で、滑走に入ってから性能も非常に良い。



ヤマハ カタマラン 16

21呎カタマランを一寸小さくしたよらかな船型です。従って同様の特長を持っています。



ヤマハ ランナバウト 16

キール附近に丸味をつけクッションを良くし、後部底面はアーク状の高速型を採用。素直な内傾斜の旋回が出来ます。波浪中でも水をかぶったり、突込んだりする心配がありません。



ヤマハ ユーティリティ 14

滑走用のカタマラン型です。14呎という長さにカタマランの特長を100%生かして見ました。エアクッション、性能、速度、旋回性、浮力、広さ等ご満足頂けるものであると信じます。



ヤマハ ユーティリティ 11

カタマラン型の船型ですが、低速性能も考慮したオールラウンドな性格を備えています。



ヤマハ カヌー

伝統的なカヌーの型を合理的、且つ優美な船型につくり上げました。17呎という長さは、手漕ぎ、機走、帆走に充分な性能を万喫出来る最良の長さとして、認められております。



ヤマハ ソーサー 14

ドーナツ型をしており、浮いた状態で最も安定の良いうように又移動の場合に抵抗少く、何れの方向にも即時に進行出来るようになっています。椅子はポータブルで、外側に配列すれば内向きの座敷となり、中央に配列すれば外向きの釣りに便利です。又、日中は日覆が頭上にあり、夜ともなれば、周囲を完全に覆えるような幕が張れますから、浮べるパンガローに早替りします。

第十一期営業報告書

自 昭和35年5月1日 至 昭和35年10月31日まで

この期の動き

当期のオートバイ業界は季節的需要期に当り一般産業界の好況と相俟って、新製品モベットの、スクーターが好調な売行を示し、売上高、利益金共に前期を上廻る成績を挙げることができました。

生産について

従来主製品であったオートバイは軽三輪、軽四輪業界よりの圧迫の影響を受けて数量において前期より約一〇%の減産となりましたが、スクーターは約二五%モベットの前期約一九〇台に対して約四二、二〇〇台と大巾な増加を示し、生産高合計は約一億〇〇〇オートバイに換算して約六一%の増産となりました。

売上について

当期の売上高は約一一二億五千一百万円で、前期の七二億八千八百万円に比べ約三九億六千三百万円の増加となりました。

その内訳はオートバイ六五億五千九百万円、スクーター九億七千八百万円、モベットの三三億九百万円、その他製品二億八千八百万円、仕入品一億一千七百万円

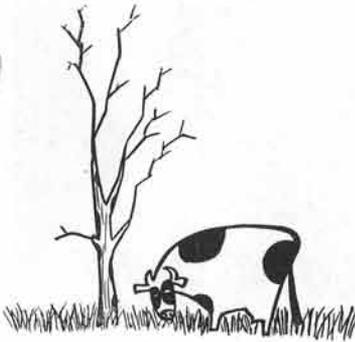
で、オートバイについては前期に比べ二億七千万円と僅かながら減少しましたがモベットの、スクーターはいづれも大巾な増加を記録しました。

利益金について

当期の売上利益は、一四億八千五百万円と前期に比べ一億四百万円増加いたしました。売上高の増加に比べて、売上利益の伸びが少ないのは、モベットの、スクーター等新製品の研究費及び企業合理化促進法による償却費が大巾に増加したためであります。

一般管理費は八億三千五百万円で、前期に比べ一億一千六百万円増加いたしました。営業外収益は一億一千二百万円、営業外費用は二億五千七百万円で前期に比べ二千六百万円と一百万円それぞれ増加しました。

その結果当期の税込利益金は五億五百万円で、前期の四億九千二百万円に比べ約一千三百万円増加いたしました。



大阪だより

大阪ヤマハビルが店開きしました。かねて建設中でありました大阪ヤマハビル（大阪市西区北堀口通りあみだ池電停前）が昨年十二月完成いたしました。同ビルは地上三階のスマートな鉄筋建、建坪二五〇坪で、総工費は約二、〇〇〇万円。

一階はヤマハサービス（代表取締役 役 滝淵忠司氏）の中古車部が占め、二階は同社の部品部、三階はヤマハ発動

機大阪販売所（所長 荒浪督之氏）と倉庫です。

ビルの中央部にはエレベーターが備えつけられて品物の搬入の便を図っております。

これで従来からの懸案でありました中古車部、部品部、大阪販売所の一体化が実現した訳で、本年度は全従業員清新の気も新たに拡充にサービスに大いにハリ切っております。

どうぞ全国各地のディーラー、販売店の皆さま、大阪にお出での節は是非ともお立寄り下さい。



(上) 大阪ヤマハビルの全景
(中左) 三階事務所
(中右) 二階部品部
(下) 一階中古車部

ヤマハ特約店一覧表

県名	店名	住所	電話	県名	店名	住所	電話
東京	東京販売所	東京都中央区銀座東7の3銀ビル2,3階	(542)0205-9	愛知	ゴトモーターズ(株)	名古屋市昭和区島西町1の15	(73)1657 4684
"	ミナトモーター(株)	港区芝西久保広町4	(431)7395-8	"	大池モーターズ(株)	名古屋市中区南園町1の15	(23)667-6718
"	(株)並木モーター	墨田区太平町2の3	{(622)4486 (623)1762}	"	東洋自転車(株)	名古屋市中区古渡町6の49	(32)4521-5
"	(株)野村モーターズ	中央区日本橋小伝馬町3の2	{(661)8875 (4383)}	岐阜	(株)柳原モーターズ商会	岐阜市竜田町1の5	(2)2824
"	(有)両宮モーターズ	西多摩郡瑞穂町箱根ヶ崎177	{(理)40 (771)1195-7}	"	(有)叶商会	岐阜市川原町39	814
"	蒲田オート販売(株)	大田区馬込西2の28	{(491)7222 (2506)}	三重	第一自動車	四日市市川原町729の3	6614
"	(株)京南モーターズ	品川区大崎本町3の636	{(929)1486 (929)0610}	"	平野商会	伊賀上野市東町2740の1	337
"	寿産業	北多摩郡国府町274	{(831)5795 (7435)}	富山	(株)富山岡田部分品店	富山市北新町5	{(2)4685 {(3)0071}
"	(株)文京モーターズ	文京区指ヶ谷町145	{(921)1486 (929)0610}	"	(有)富山内徳機	富山市南田町68	(3)272
"	池田自動車商工(株)	台東区二長町34	{(921)7171 (560)}	石川	石川発動機販売(株)	金沢市石浦町55	(2)0075
"	東葉自動車販売(株)	文京区元町2の19	{(831)1286-1290 (291)7871}	福井	片岡モーター商会	福井市清川下町14	6424
"	水谷輪業(株)	台東区仲御徒町1の50	{(2)1334 (2)1968 (2)812 (2)3270 (3)897 (5659-5770) (5960-2363) (3)996 (有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	(有)久保田自転車商会	福井市豊島町2の206	2927
"	ミツフオート販売(株)	千代田区神田小川町3の8	{(921)7171-7175 (560)}	"	(有)久保田商会	福井市大手町8	375
神奈川	江南自動車販売(株)	横浜市中区長者町4の40	{(2)1286-1290 (291)7871}	九州	九州販売所	福岡市大名町88おこらビル	(75)4661-8 8505
埼玉	アジノ商店	熊谷市大字石原1863	2424	福岡	(株)小倉ヤマハモーターズ	小倉市春香口3丁目	(5)9581
"	所沢小型自動車販売(有)	所沢市大字所沢177	3112	"	小倉産業(株)	小倉市大坂町1の8	(5)4009
"	千葉チャイアント(株)	千葉市富士見922	821	"	久留米輪業(株)	久留米市吉町67	(5)1461-8
茨城	(株)土信田商会	水戸市南町3の441	2620	大分	ヤマハ自動車販売(株)	福岡市長浜町4の26港ビル1階	(8)600
"	(株)皆川工業所	日立市助川1781	2900	"	大分トヨペット(株)	別府市上人	4674
"	第一自動車商会	水戸市外西町98	(2)1968	宮崎	別大車組(資)	大分市新川電通通り	8208
"	三葉モーター販売(株)	水戸市大手町1の234	2812	"	鹿丸商事(株)	宮崎市高千穂通り1の11	(2)9250
群馬	荒井オート販売(株)	前橋市石川町330	3270	熊本	(株)鹿丸商事	熊本市塩屋町50	(4)3281
"	(株)井田商会	桐生市高砂町999-1	3897	鹿児島	鹿児島オート販売(株)	鹿児島市鴨池町836	{(2)1513 (2)1788}
"	高橋輪業(株)	高崎市高砂町137	5659-5770	長崎	(有)竹原商会	鹿児島市新町6	(2)9633
"	(有)久保田モーターズ	高崎市田町119	(5960-2363) (3)996	"	(株)純洋全車種部	長崎市新地町0	50
栃木	横田自動車販売(株)	足利市通6の3223	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	浦上商店	佐佐保市本島町27	76
"	(株)若色商会	栃木市本町1421	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	(資)松本オート商会	島原市堀町181	727
"	栃木チャイアント自動車(株)	宇都宮市一条町1181	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	玄海モーターズ	鎌早市八天町	179
"	大生自動車工業(株)	栃木市日下町1625	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	佐賀	(株)松浦商会	唐津市大名小路308の14	3987
長野	信州自動車(株)	長野市南町885-4	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	新日本モーターズ	佐賀市中ノ小路85	6252
"	銀田モーター(株)	銀田市大字上飯田5452	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	山口	佐々木モーターズ(株)	宇布市高砂町2の2	(2)5000-5005
新潟	(株)高橋商店	柏崎市本町3丁目	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	(株)S・Kモーターズ	徳山市小沢町1	2795
"	(株)高橋商店	長岡市本町2丁目	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	藤山モーターズ	柳井市莪越町329	1040
"	(株)高橋商店	新潟市上大川前通4	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	"	森本モーターズ	岩国市今津町東1245の3	1260
山梨	山梨オート販売(株)	甲府市穴切町181	(有)橋木1133 (5892-4872) 1282 (2)7120 1601-4 4121-3 3400-2 7355, 82 8282	北海道	北海道販売所	札幌市南三条西4の12狸小路角	{(2)1357 {(3)4643 {(2)8810}
大阪	大阪販売所	大阪市西区北堀江通り4の27	{(54)8454 {(8475)}	"	北海道ヤマハモーターズ(株)	札幌市南1条東1丁目	(2)8810
"	(株)大丸商店	大阪市南区東船場27	{(75)5777 {1734}	"	北海道ヤマハモーターズ(株)	北見市1条西3丁目	4351
"	(株)七福商会	吹田市田中町2688	{(38)3964 {2885}	"	北見営業所	帯広市西2条南3丁目	2438
"	(株)高木商会	布城市衣摺町1203	{(984) {4991 {0121}	"	帯広営業所	札幌市北1条東2丁目	(4)3231
"	(株)権伸モーターズ	大阪市浪速区下寺町3の26	(63)4625-6	"	エビナモーターズ(株)	旭川市2条通り6丁目	8563
"	シルバー商事(株)	大阪市天王寺区生玉町46	(77)6191-3	"	(株)西条モーター商会	士別市東1条8丁目	364
"	岡田商事(株)	大阪市阿倍区阿倍野町8の76	(65)0651-3	"	(有)伊東自転車商会	室蘭市大町93	6492
"	コサダ自動車(株)	北区此花町2の39	(312)4704	"	(株)谷口モーター商会	函館市高砂町1	793
"	(株)安川商会	大阪市西区立売堀通り3の154	(35)9710	仙台	仙台販売所	仙台市大町4の182	{(5)0393 {(2)5177-8 {(2)2233-4 {(3)4655
"	(株)平和モーターズ	京都市中京区御池通船場町上ル	(54)2488	宮城	宮城ヤマハ自動車(株)	仙台市花京院通57	1145
"	川崎発動機販売(株)	京都市下京区四本通新町東入ル月録町	(22)7505-8	"	気仙沼市字三日町30	仙台市南町通り10	(2)2201-3
"	大洋自動車(株)	京都市下京区河原町通松原下ル	(22)0496	"	(株)横山輪業商会	内郷市小島町天ノ田1の7	(平)3811-2
"	(株)竹内商会	京都市左京区川端九町東入	(5)4946	福島	平自動車工業(株)	郡山市南門田102	6060
"	新興自動車(株)	大津市膳所菅窪正	(7)0897	"	新旭モーターズ(株)	郡山市南門田102	2605-6
"	不二自動車(株)	八日市市金屋町540	{(3622) {6032}	岩手	(株)青岩ヤマハモーターズ	盛岡市十三日町190	7168
"	中央自動車販売(株)	和歌山市有本14	{(2)5449 {8628}	青森	(株)八戸オートセンター	八戸市大字十一日町19	(2)0426
奈良	(株)高田清光社	大和高田市大道2丁目	{(余)1 (2)219-20 6395-3380	"	(株)青森商会	弘前市上平町205	(2)4994
"	(株)三友商会	奈良市大寺町	(6)3384	"	(株)青森オート商会	弘前市浦町字橋本150	7
"	(株)九八モーターズ	神戸市兵庫区大開通り6の10	(8)1720	山形	ヤマハサービスセンター	山形市香澄町大宝寺676	2835-6676
"	(株)藤井商会	神戸市東灘区住吉町通ノ下1462	(1)033	"	(株)山一商事	鶴岡市三日町112	754-2718
"	(有)藤田商会	姫路市本町12	(2)884-9682	"	秋田原商会	秋田市八日町4-2	2768
"	(株)吉村商店	岡山市柿屋町16	4668-6070	"	(有)石橋モーターズ	大田市柳町11	130
岡山	古史モーターズ	松江市本郷町1421	(2)5836	"	(株)古井商店	秋田市長野町4の20	5595
広島	中国自動車(株)	広島市鉄砲町30	{(2)3562 {6345}	"	由利モーター	本荘市谷地町68	785
"	高知オート販売(株)	高知市北本町2の13	(2)3257	本社営業課			
愛媛	(株)上田商会	松山市子母町69	2452	静岡	(株)美和商会	静岡市藤原町2の7	(8)8923
"	環自動車工業(株)	今治市宮脇通3丁目	(3)7145-3	"	竹沢商店	沼津市本通り25	2961
"	富野自動車(株)	高松市観光通1丁目	5710-9705	"	(株)丸岡商会	八幡町683	{(2)1592 {(3)0584 {(3)2810 {(3)0713}
香川	(有)浅野商会	徳島市新井町橋通2の4	5525-6	"	(株)大豊軽自動車商会	浜松市田町38	(2)3207
徳島	森本商会(株)	徳島市大道1丁目	8446	"	(株)今盛商会	浜松市常盤町38	
"	(有)白川商店	徳島市東大工町2丁目	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	中古車特約店			
名古屋	名古屋販売所	名古屋市中村区筑島町1の1	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	大阪	ヤマハサービス(株)中古車部	大阪市南区瓦屋町3の70	(75)4902
愛知	(株)市川厚生社	名古屋市中区花町1の55	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	名古屋	ヤマハ中古車部	名古屋市中区東陽町5の6	(24)8716
"	(株)鶴岡モーターズ	名古屋市中区西沢町23	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	東京	岡田オートパーツ販売(株)	東京都港区芝浜松町1の4	ヤマハ部5337 (431)6185-9 (831)1811
"	(有)島本商会	名古屋市中区岩井通3の21	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	"	東京車部品(株)	東京都台東区御徒町1の8	(831)2308-3035
"	(資)ノリヤス商会	名古屋市中区丸田町15	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	大阪	ヤマハサービス(株)部品部	大阪市東区東泉町2の17	(84)2531-5369
"	一宮営業所	一宮市上本町1の5	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	名古屋	梁瀬自動車(株)名古屋支店	名古屋市中区丸田町1の5	(2)6166-7
"	井口オート	豊橋市新吉町22	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	九州	宮川商会(株)九州営業所	福岡市上小山町2の2	(2)7760
"	東瀬自動車(株)名古屋支店	名古屋市中区九田町1丁目	{(55)9400 {4266-7 (24)3458 (32)0371 (55)6617 2316 (3)5716 2337-8541 (24)2531	北海道	(株)岡田商店(札幌)	札幌市南1条西7丁目	(3)8233
				富山	(株)岡田商店(富山)	富山市北新町5	{(2)4685 {(3)0071}



海外店舗紹介 ヤマハ・デ・メキシコ

■ あとがき ■

おとそ気分もようやくさめて、ヤマハ号拡売に忙しくなる頃、このニュースがお手もとにとどきます。今年こそはという皆様の気分の盛り上りにこのニュースが少しでもお役に立てば幸いです。

ヤマハニュース 第6号

昭和36年2月15日発行

編集発行人 木村恒雄

発行人 ヤマハ発動機株式会社
浜松市外浜北町中条

印刷所 株式会社恒陽社印刷所

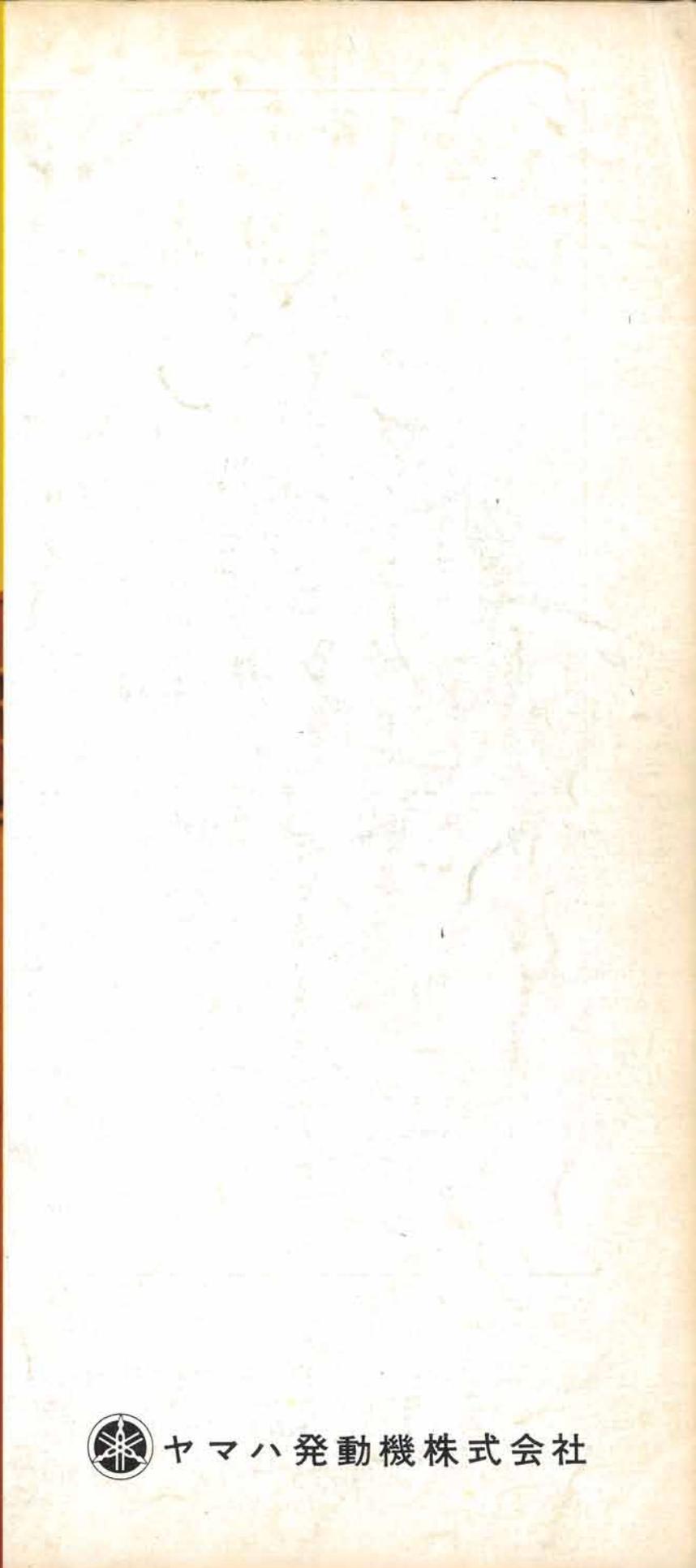
ご投稿歓迎

ヤマハニュースは皆様のものです。皆様が日頃あれこれと考えられることをちょっとメモしてお送り下さい。

1. ヤマハ号の活躍を伝えるニュース。
2. 新しいお店、人気あるセールス・マン、サービス・マンの紹介。
3. ユーザーの紹介。
4. 販売店主の販売並びにサービスに関するご意見。
5. 各地の郷土色ゆたかな写真。

(ヤマハニュース採用分には薄謝を贈呈します。)

宛先 浜松市外浜北町中条
ヤマハ発動機株式会社
ヤマハニュース編集部気付



ヤマハ発動機株式会社