

YAMAHA NEWS NO.76

ヤマハニュース

'69 10 OCT.

スポーツ車が  
売れてます!!



ヤマハスポーツ790HS1

## 雪上に道をつくる

全世界の道路にわたちの跡を伸ばしたヤマハの技術は、  
ついに雪の上にも道をきり開いた。ヤマハスノーモビル  
は、間もなく2度目の冬を迎える。苛酷な大自然を相手  
に、雪国で働く人びとの足を守るのがヤマハスノーモビ  
ルの役目だ。この冬も積雪地でヤマハの技術が光る。



# 高品質を生む ヤマハの技術

# スポーツが売れてます！



スポーツ車、トレール車が売れています。戦後、実用車を中心に育ってきた日本の二輪車界に、いまや欧米なみの本格的スポーツ時代がこようとしているのです。はやくもスポーツ車、トレール車を売る体制をととのえてお店の収益を大きく伸ばしているヤマハフレンド店が目立っています。



▲部品、用品が豊富なことも、スポーツを売る店の必要条件のひとつ(渡辺商会)



▲店主みずからもロードレースに出場し、レーシングクラブのメンバーを引っばっていく。(ササキ商店)

▲チェッカー模様を背景にあしらった展示台グッド・デザイン賞に輝くヤマハトレール250DT1にディスプレイのポイントをおく。(植松商店=東京都大田区)



▲店内を立体的に活用。傾斜した展示台をつくり、若いお客さまに受ける車をハリからつたり。(岡本商会=三重県桑名市)

## 認識された

## 二輪のスポーツ性

スポーツを愛するお客さまの層は大きく広がっています。通勤、通学にも、身体で風を切る爽快さを味わえるオートバイを選んだ人びと。あるいは休日健康的なスポーツ・ツーリングやトレール・ライドイングで過す

人びと。ラリーやジムカーナ、モトクロス、ロードレースに覇を競う人びと。

オートバイ本来のスポーツ性が、ひろく認識されてきた結果です。

トレール・ライドイングをはじめ、新しいオートバイ・スポーツがつぎつぎとつくり出されていることも、スポーツ需要の拡大に拍車をかけました。

この好機を逃すまいと、スポーツ・ユーザーの開拓に力を入れるフレンド店が目立ってきました。

## スポーツを売って

## 収益が増大

スポーツ車の需要は有望です。スポーツ車専門店として伸びようと努めている若いフレンド店経営者も各地に目立ちますが、一方、従来より根強い浸透ぶりをみせている実用車の需要に、新しくスポーツ車の需要をプラスして、業績アップを図るフレンド店もふえてきました。

スポーツ、トレールのお客さまは、排気量の少ない車から大きい車へと乗りかえる傾向が顕著です。スポーツを売ることは、取扱車種の大型化へつながります。

従って、一台当りの利益率もグンと向上します。

しかも、スポーツ、トレールを売れば、部品、用品、そして整備部門の売上げも、同時に伸長。この利益が馬鹿になりません。

スポーツ車の中古車が、いま品不足です。「お客さまから予約をとって、約束

の順番を決めるほど(古田商店II長野県松本市)(渡辺商会II三重県鈴鹿市)」。中古車問題など、どこ吹く風です。

## スポーツ需要は

## 時代のすう勢

スポーツ、トレールを売るヤマハフレンド店の人びとは、どんな考えから、これらの車種に力を入れるようになったのでしょうか。

ヤマハ第一号車のころからヤマハの持つスポーツ性に着眼して、ずっとスポーツ需要をひろめてきた東京台東区の磯貝モーターズにスポーツ・マニアともいべきフレンド店の人びとの意見を代表してもらいましょう。「オートバイ本来の用途は、荷物を積むのではなく、スポーツ性にあると確信していました。いわば正統派的な考えを持っていただけです。それに、どうせ売るなら、利益の大きいものを、という考えもありますね」

スポーツ、トレールに力を入れるフレンド店経営者の中には、自分もともとモーターズショップが好きだという人が多いようです。しかし、これまでは、スポーツ車に力を入れるということ、一種の冒険でした。実用車の需要をつかむことが、それ以上に重要だったからです。

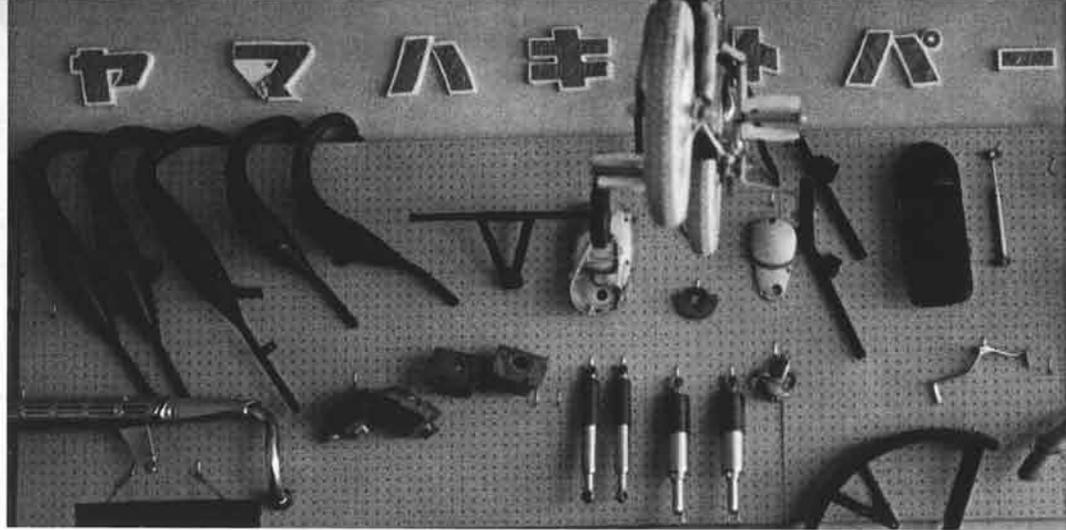
「オートバイ本来の姿は、遊びの要素が強い。実用にくらべてスポーツ車は若い人が対象になるので、平均して所得が低いなど、問題もいろいろありますが、将来のために、あえてスポーツ車に力を入れることに踏み切ったわけです(多摩サイクルII東京都下東村山市)」

「お客さまの好みに合わせただけです。時代に乗ってね(茂木商会II東京都練馬区)」。「とくにこれといった理由はないですね。全車種を売ろうという気持だが、客層は若くスポーツを好むから、自然、スポーツに力が入りますね(石井モーターズII山梨県北都留郡)」

「スポーツとはにかく足が早いですからね。人気があるし(多田輪店II東京都足立区)」。スポーツの売れる立地条件や、時代の流れに適合させるため、スポーツ、トレールに焦点を合わせたというフレンド店が、数の上では多いようです。

「市内にヤマハ取扱店が四十もあるんですよ。競争は激しいですが、スポーツ車に焦点を合わせて伸びてきたおかげで、販売実績ではトップに立つことができたと思います」と

# ヤマハキターパー



▶ハンガーボードにつるした色とりどりの用品やオプションパーツはお客さまの信頼感を高めると同時に店内の装飾効果もあがる。(ササキ商店=三重県鈴鹿市)

▶「車を売るだけでなく、レーサー用の特殊部品もつくっていく方針です。これはF・R・P製のレーサー用タンクです。」(ササキ商店)



▲YOTO (ヤマハ・オカモト・ツーリング・クラブ) の遠征風景。強力なリーダーのもとに、秩序ある運営がなされている。(岡本商会)

## 個性的な

### 店舗づくりが目立つ

語る三重県桑名市の岡本商会のように、スポーツ、トレールを売ることが、お店の個性になっている例もあります。

スポーツ車を売るノといても、単純に売れるわけではありません。スポーツ、トレールを売る店づくりや、適切な営業方針が必要です。

ものには、それにふさわしいつつわが備わっているように、まず、スポーツ、トレールのお客さまにも喜ばれる店舗づくりが考え

られなければなりません。個性的で、若いお客さまを引きつける、魅力ある店舗と展示方法が、いろいろと考えられています。

「店内はきれいに飾り、モーターサイクルショップ」というイメージを強く打出していきます。オートバイ屋」という感じではないです。ね(牛山輪業 山梨県上神内川)」「外交販売をするヒマがなかなかないので、店をきれいにすることが絶対条件になります(植松商店 東京都大田区)」

「今年の五月、外装と同時に、店舗の模様がえを行ない、スポーツ車を店の前面に豊富に並べ、実用車を奥におくようにしました。ところが、それだけで、スポーツ車が急によく売れ出したんです(多摩サイクル)」

店舗を美しくしたり、ディスプレイの方法に注意したら、スポーツ車のお客さまがふえたという例は、兵庫県尼崎市の岡本商会、和歌山県南部町の早川モーターズの場合も該当します。

ヤマハトレールを一台、展示台の上に乗せただけで、お店の雰囲気ガラリと変わり、通りがかりの若いお客さまが立止まるようになったという実例は多いものです。

車の展示方法にもいろいろあるようで、大阪府高石市の高石モーターズでは、一般商品を飾らずに、店内はすべてロードレーサーやモトクロッサーばかり。「お客はよく勉強しているから、商品の実物はいらさない。カタログだけで十分です」と語っています。

店舗の二階に喫茶室風のショールームをつくり、飲物の自動販売機やレコードをおくとともに、スポーツ、トレール、用品類を陳列同時に若い人たちの憩いの場として、そこを開放し、好評を得ている京都府福知山市のヨシヤモーターズでは「需要をつくるためにスポーツモードは必要だが、うちの場合、単にスポーツ店のなみに走るの危険です。土地柄、実用車はかなり重視しなければなりません」と語っています。

## 部品、用品の 回転が活発

立地条件に合った、売れる店舗づくりのむずかしさをうらづける言葉です。

スポーツ、トレールを売れば、自然に部品の需要もまします。「ツーリング主体のお客さまが多いので、ツーリングバッグ、バンパー、フォグランプ、スポーツキャリアなど、付属品がよく出ます(岡本商会)」

「皮ツナギ服、ヘルメットなど、マニア向けの用品がふえてますね(古田商店)」というように、用品ひとつとつてみても、土地によって、回転率のよいものと悪いものが異なります。

一般に、スポーツ車が最近売れ出した地区ではアクセサリー小物などがよく動き、古くからのベテランが多い地区では、実用的なオシャレ用品に人気があるようです。モトクロスなどが盛んな土地では、チューニングアップ用のオプションパーツによる収益の増加が目立ちます。

しかし、部品、用品の在庫管理は、軌道に乗るまでは、なかなかむずかしいようです。「チューニングを希望するお客さまが多いので、部品、用品はよく売れますが、仕事がいそがしいので、ついデッドストックになりがちです。(多湖モーター商会 北海道稚内市)」

「用品は回転率を考えると、かなり危険です。部品はチューニングパーツがよく売れますね。部品が潤沢なものほど、車も売れるものです(ササキ商店 三重県鈴鹿市)」

「専門の係員がおければ、ショーケースなども並べられるんですが、在庫管理の面で積極的になれません。(コタポモーターズ 東京都下八王子市)」

「用品の売上げはふえました。ただし回転率のよいもののみを在庫しています。いわば、こちらが選んでおすすめるものをお客さまに買ってもらっていただくわけです(ヨシヤモーターズ)」

用品は管理がむずかしいといつて、尻込みすることはありません。「大型ショーケースを三個並べ、店の装飾も兼ねてます。ヘルメットやこまかい用品が伸びてますが、在庫管理には気をくばってますよ(多摩サイクル)」という意見もあるからです。

# サービス技術の レベルアップ

高い精度と性能を要求されるスポーツ車をひろめ、お客さまにも満足していただくためには、サービス技術もすぐれていなければなりません。とくに、レースに出たいというようなお客さまを引きつけておくには、高度なチューニングアップ技術が必要です。さすが、スポーツ、トレールを中心に売上げを伸ばしているようなお店は、ほとんどが万全のサービス技術を誇っています。



▲トレール車のチューニングアップ技術と完備した機械工具も、若いファンを引きつける魅力のひとつ。(渡辺商会=三重県鈴鹿市)



▲モトクロスタイプに改造したヤマハトレール250DTIを店の角に展示して、人目を集める。(三樹屋商店=山梨県竜王町)

「お客さまの技術のレベルが上り、簡単な修理などは、お客さまが手つだつてくれます(岡本商会)」、「レースに出るお客さまにはすべてチューニングアップを自分でやるよう指導しています(ササキ商店)」、「そのほうが、お客さまも余分な経費をつかわないですむし、よるこばれます(磯貝モーターズ)」、「機械工具をお客さまが自由に使えるよう開放しますが、お客さまに車の扱い方、整備チューニングアップの仕方などを教える。ドクター販売の方向にすすみたいと思つてます(山崎モーターズ=東京都下昭島市)」、「スポーツ時代がすすむにつれて、車を改造したり、チューニングアップすることに楽しみを見出すお客さまがふえています。」

## 若いお客さまを 引きつける

スポーツ車のお客さまの年齢層は二十才前



▲レーサーやカットエンジンを店頭で。シャープな感覚が若いお客さまを引き寄せる(ササキ商店)

後が大半です。若いお客さまをお店に引きつけるための努力もおろそかにできません。ツーリング、ラリー、モトクロスを主催したり、出場するお客さまの後援をしたり、トレール教室を開いたりするお店がふえています。古田商店がお客さまと共同で開く例年の松本スエール・ラリーは、七、八十人の参加者があります。変り種では「オートキャンプをやりたい(牛山輪業)」、「(茂木商会)」、「トレール・ツーリング、トレール・ラリーを計画している(磯貝モーターズ)」などがあります。フレンド店の奥さま方も熱心に協力。「お客さまと一緒にモトクロスの真似ごとをする(岡本商会)」、「モトクロスのヘルパーとして参加する(桜田モーターズ=岩手県花巻市)」、「(古館輪店=岩手県紫波町)」、「お客さまとツーリングに行く(松戸モーターサイクル=千葉県千葉市)」などの活動が目立っています。スポーツ、トレールを積極的に売るお店の過半数が、ツーリングクラブやレーシングクラブがお客さまと一緒に結成しています。「レースに出場しても、すぐには効果は出ませんが、長い目でみれば、結局はよいPRになっています(ササキ商店)」、「(磯貝モーターズ)」、「(山崎モーターズほか)」。「古くからクラブをつくって、レースに出場したりしてましたが、レースの三樹屋ここにあり」ということを広く知ってもらえるようになったことは有利です(三樹屋商店=山梨県竜王町)。「クラブをつくったことが、お店に利する場合も多いのですが、かならずしもそうとは限りません。」

「以前、ツーリング・クラブをつくつていたが、ここ二年ばかりは動いていません。その理由は、経費倒れになる公算が強かったためです(石井モーターズ=山梨県北都留郡)」、「というケースも少なくありません。」

しかし、「わたしたちのクラブは、お客さまが自主的に運営し、わたしは会員の一人として、雑用を引き受けているだけです。ツーリングなどの費用は会費でまかなわれます(古田商店) (岡本商会その他)」という解決法もあります。

レーシングクラブというと、ライディング技術やメカニクスの面で強力なリーダーが必要とされるため、フレンド店経営者がクラブの会長として、お客さまを指導していく例も多いようです。

▶スポーツ車の展示場というよりも、若い人たちに開放した憩いの場。レコードやコーラの自動販売機も備えてある。(ヨシヤマモーターズ—京都府福地山市)



## お客さまが

## お客さまを紹介

お客さまが新しいお客さまを紹介してくれるケースが多いのも、スポーツ、トレールを売る店の特長です。

クラブなどを中心に、お客さまが店と親しくなる度合いが強いのと、若い人同士の交際範囲が広いからでしょう。

## 若者の気持を

## 理解して進もう

スポーツ、トレールを売るためには、若いお客さまの気持が理解できなくてはなりません。

▶兄弟3人が若いセンスでヤマハスポーツを売りまくる。(牛山輪業—山梨県上神内川)



▶レースやトレール教室で獲得した数々のトロフィーがクラブの実績を物語るとともに、お店のムードづくりに役立っている。(渡辺商会)



## 無視できない

## 立地条件

スポーツ、トレールの売れる店とそうでない店とは、立地条件によって左右される点が多いものです。

いくら店主が、モータースポーツが好きでも、スポーツが伸びない土地柄というものがあるものです。そういう地域では、実用車に重点をおいた営業方針がのぞましいことは当然です。

若い人々が多いこと、これがスポーツを売る絶対条件。工場誘致のさかんな小都市などでスポーツ、トレールがいちじるしく伸びています。国道が開通した途端に、スポーツ車の人気が高まったという実例もあります。「世はスポーツ時代。時の流れにとり残されぬ努力は、もちろん必要ですが、はたして、永続的にスポーツ需要を維持できるか、立地条件やお店の能力などを十分考慮して、今後の方針を決定することが肝要」というのが、スポーツ、トレールを売る先覚者の大半の意見でした。

ん。そのせいか、二十代のフレンド店経営者が多いのも目立ちます。「うちのお客さまの大半が、スポーツ・ユ―ザーです。いつも店の中に若い男性がいっぱいいるので、女性のお客さまに敬遠されがちなのは弱ります」岡本商会さんが語るように、スポーツを売る店にも悩みはあります。「スポーツと平行して、実用ユ―ザーも大事にしていきたい。スポーツ車の将来性は疑われないが、急激にスポーツ一点張りにするのは危険だと思ってるんで、一般ユ―ザーに迷惑をかける日も限定したい(山崎モーターズ)」。商売のポイントをどこにおくか、それぞれのフレンド店が真剣に考えるべき問題です。若いフレンド店経営者の場合は、お客さまと同じ世代であるという利点を生かして、若いスポーツユ―ザーを引きつけています。「しかし、自分が四十代、五十代になったときまだスポーツ店としての魅力が失なわないうでいられるだろうか」という悩みもあります。こういう懸念を、当年六十才の石井モーターズさんが吹きとばしてくれました。「わたしは安全運転を一つのテーマに、若者たちと行動をとるにしても、スポーツ需要をふやしていきたいですよ」

# 10時間耐久レース



◀ヤマハスポーツ250DS 5 でアマチュア250cc級に優勝した内田隆、若山文雄組。

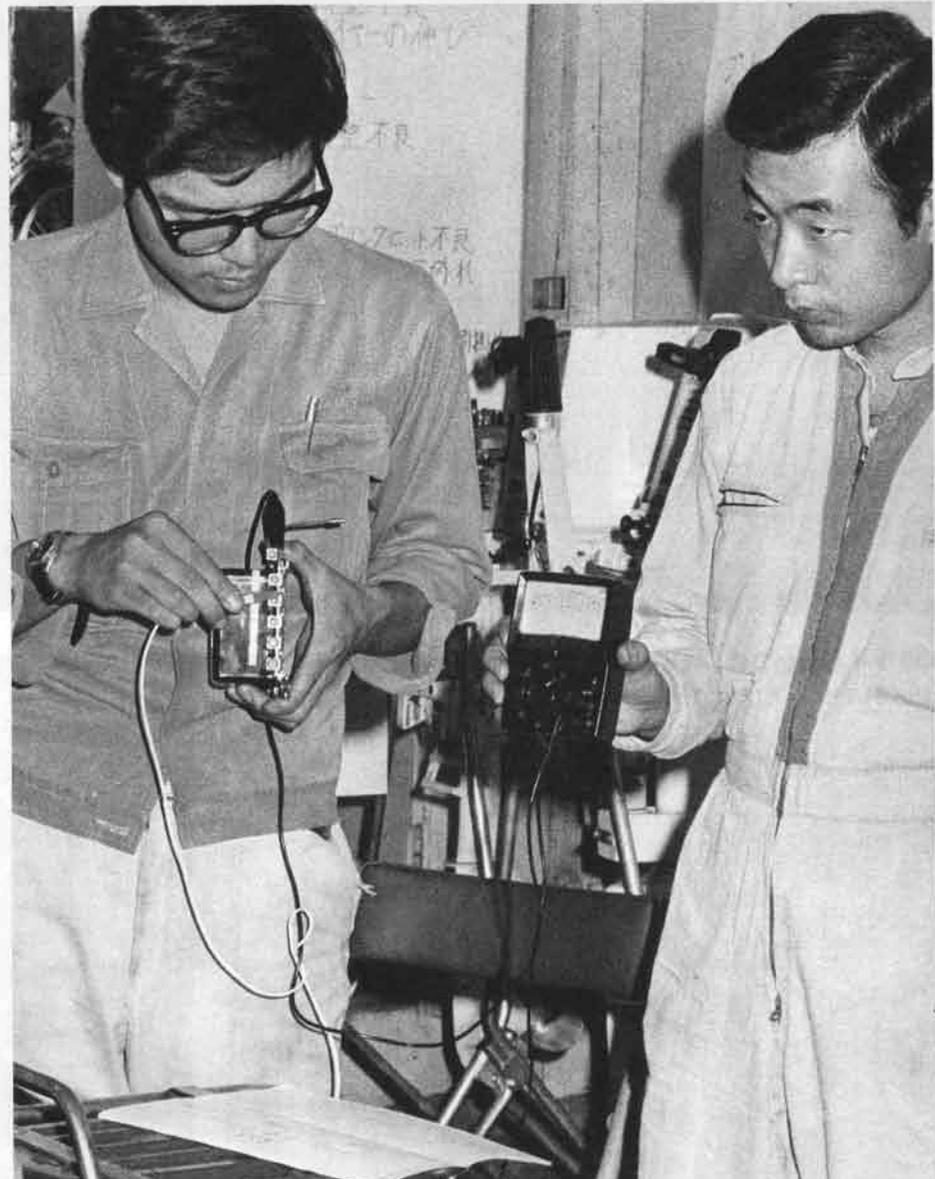
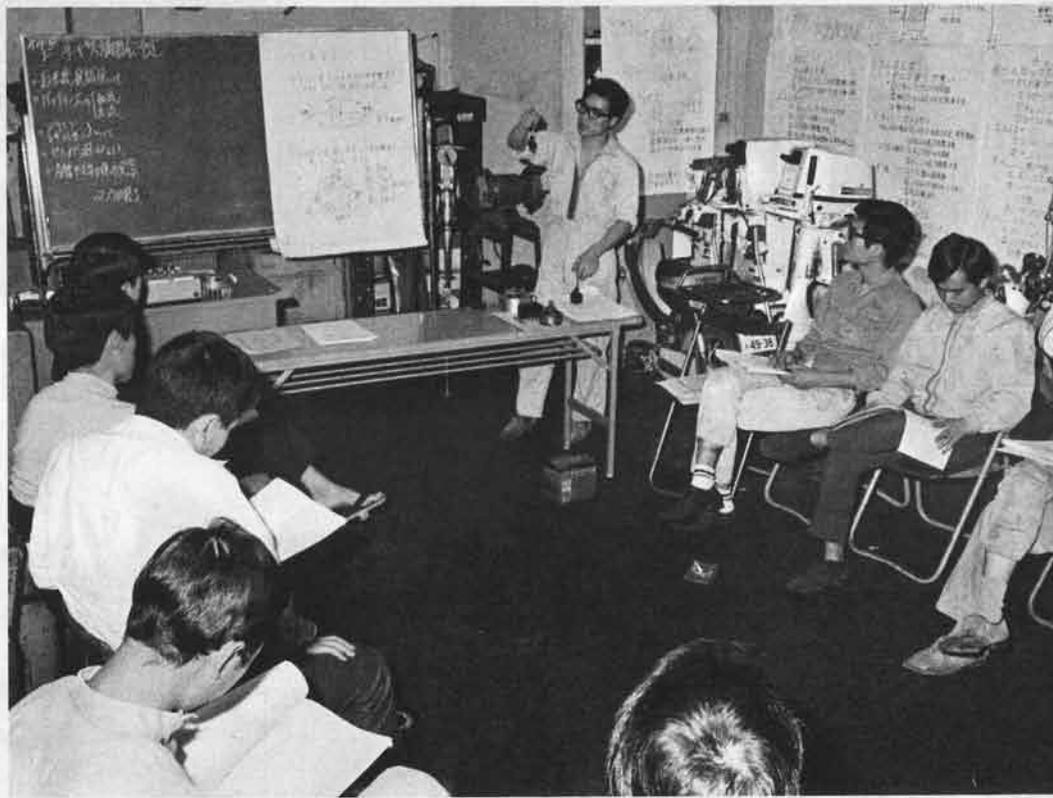


## 日本GP前哨戦

▲2人のライダーが交代して、昼夜ブツつづけに走る。ヤマハスポーツ125AS1でセニア125cc級に優勝した高井幾次郎、酒井奎吾組。

ロードレースの日本チャンピオンを決める一九六九年度全日本グランプリ大会は、十月十九日に開催されますが、その前哨戦ともいえる十時間耐久レースが、八月十七日、三重県、鈴鹿サーキットで開催されました。日本GPへのトレーニングを兼ねて出場するチームも目立ち好レースが展開されました。





▲まずは前回の復習と、理論の講義。ノートをとる手もいそがしい。  
◀「オッ動いた」ポケットテスターを使って、電気回路のテスト。

# 腕をみがくサービスマン

ヤマハフレンド店技術講習会

ヤマハフレンド店のみなさまにしつかりした技術を身につけていただき、お客さまに信頼されるお店として安心した販売ができるよう「フレンド店技術講習会」が各地で開かれています。

実戦的な技術を  
習得



インストラクターを囲んで、テスターの動きを見守る熱っはい目、目、目…。

フレンド店技術講習会は、ヤマハ特約店、販売会社、営業所が行なう二日間サービスセミナーと、ヤマハ発動機研修会館で行なわれる四日間コースとに分けられます。

★ ★ ★

最近、お客さまの商品知識や技術の知識が向上していることや、新しい機種がどんどんふえてきていること、それに製品の精度や性能がレベルアップされていることなどから、従来のような山カンの修理が通用しなくなってきています。フレンド店のみなさまの間でも、今後、積極的に技術を勉強していかなくては、という気運が盛り上がっています。

こうした折りに、豊富なテキストを使って全国各地でくりひろげられているフレンド店技術講習会は大好評です。

### ◆技術講習会 その1

——二日間サービスセミナー——

**主催** ヤマハ営業所、販売会社、特約店が主催します。

**場所** 主催のそれぞれ現地で行います。

**内容** トラブルシューティングといって、故障が起きた場合の原因の探し方、また直し方を実習を中心として勉強ができます。たとえば○バッテリー上がり、火花が出ない○セルが回らない○走行中のエンスト：などに行きません。

### ◆技術講習会 その2

——四日間コース——

**主催** ヤマハ発動機サービス課

**場所** ヤマハ発動機研修会館

**内容**

第一日目||エンジンの構造、機構を通してヤマハのセールスポイント(特殊機構)を学びます。

第一日目夜学||四日間のうちの最終日を除いて毎日夜学が行なわれます。

第二日目||電装が弱いという人も、ていねいな講師の説明で知らず知らずのうちに興味が出てきます。

第三日目||電装のうち、充電関係の話をたっぷり聞いたのち、エンジンの分解整備の仕方を勉強します。我流ではなく、ヤマハのテキストにもとづいた合理的な方法です。

第四日目||いよいよ総復習です。ここで三日間勉強したことを自分のものにしてください。テスターの使い方など自信をもってやれるようになります。

工場見学後、晴れて修了証書を手にします。



▲ふだん整備しなれているDT1も、教材となると、つい、緊張してしまうね。

# 「系統だてて勉強できる」

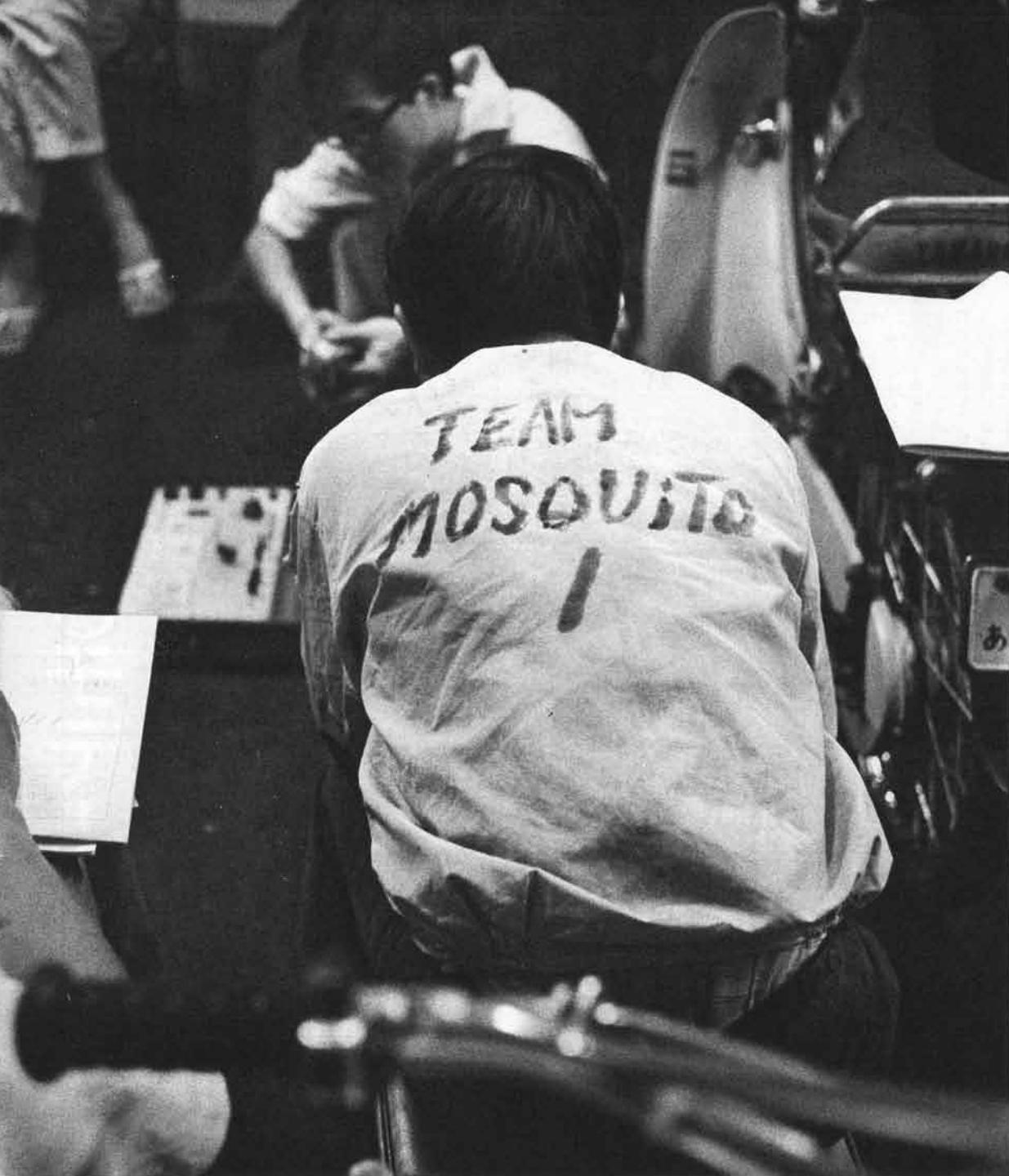
ヤマハ発動機港営業所の例

ヤマハ発動機港営業所で開かれているフレンド店技術講習会の模様を紹介しましょう。内容は二日間サービスマスターと同じですが、多忙な人たちが多いので、講習会は夜の六時から九時まで、八回にわたって行なわれました。第一回は七月に開かれ、十月の第八回講習会で修了となります。

- ▼一日目 新車説明会。
  - ▼二日目 新車三要素（火花、燃料、圧縮）片肺について。
  - ▼三日目 新機構、クラッチについて、チェーンジについて、キックについて。
  - ▼四日目 電装備、始動系統、点火系統、充電系統。
  - ▼五日目 その他、パーツ管理。
  - ▼六日目 メイトエンジン実習。
  - ▼七日目 ASIエンジン実習。
  - ▼八日目 総合質問会、反省会、ヤマハ発動機東京支店長より修了証授与。
- 一日の仕事がおわってから、深夜におよぶ講習会ですが、出席率は良好。整備にかけてはベテランのフレンド店主から、次代の業界をになう若い後継者まで、熱心に受講しています。
- 天野輪業さん（渋谷区）談「毎日、店で整備の仕事をしていても、こうやって系統だてて勉強する機会はなかなかありません。非常にためになります。しかも短時間になにもかもつめてしまうとするやり方ではなく、部門ごとに分けて、教えてくれるので、とてもおぼえやすいですね」



ン機構も勉強しようという熱心さ。



▶ キャリアの長いフレンド店主から整備に関する体験談を聞く。  
▲ 「チームの仲間たちのためにも、メカニクスの腕をみががにゃ」



▲ 休憩時間に船外機のエンジン

## 耐久消費財

オートバイや四輪車、テレビ、ラジオ、電気洗濯機、洋服ダンス、カメラ、などを耐久消費財と呼んでいます。

これからのオートバイ販売店は、他の耐久消費財と競争して、需要をひろげていかなければならないとされています。

それでは、ふだん使われている耐久消費財という言葉は、どういう意味なのでしょう。

生産物または経済財を二つに分けると、人間が直接に消費するものと、他の生産物の生産のために消費するものとがあります。この前者を消費財(Consumption Goods)と呼びます。後者を生産財(Production Goods)と呼びます。しかし、同じ種類の生産物でも、ときには消費財となり、ときには生産財となることもあり、たとえば建物なども、個



人の所得で購入され、その日常生活に使われる場合は消費財となりますが、資本によって購入され、生産手段として用いられる場合は生産財になるわけですが、また経済財は、長期間の使用に耐えられるかどうかで、耐久財(Durable Goods)と、非耐久財(Non-durable Goods)とに分けられます。

したがって、耐久生産財と耐久消費財、非耐久生産財と非耐久消費財とに区別できます。消費者に売るために生産される耐久財を消費者耐久財とか耐久消費財などと呼ぶわけです。

## コトワザあれこれ

果報は寝て待てよいことは運によってもたらされるものだから、あせらずに時機を待てという意味。でも、このせちがらい世の中では、なにもしないでアラララして、幸運に舞い込んでもらおうなんて、チト、虫がよすぎる話。

鎌口となるも牛後となる勿れ大きなグループの中で、人のしりについているよりも、たとえ小さなグループでも、そのリーダーとなれ、というわけです。

タイの尾よりイワシの頭。たとえ小さなお店でも、一国一城のあるじはすばらしい。猿も木から落ちる木のぼりが本職の猿でさえ木から落ちることがある。間違いはだれにもあるものだという意味です。習字に



ことわざは生活から生れた知恵の言葉。そこにはいろいろと教えられることがあります。つれづれに目を通して、話のタネにしてみてください。

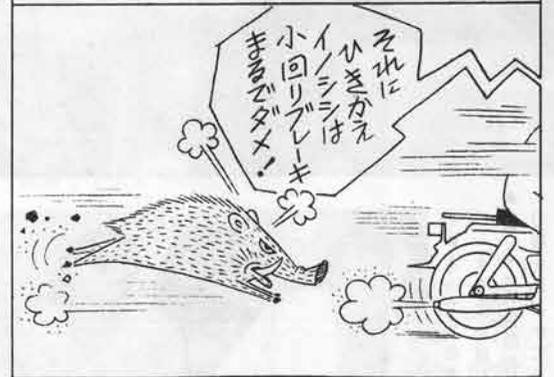
かけては古今の名筆といわれる弘法大師でさえ「弘法にも筆の誤り」ということわざが残っているくらいだから、整備のベテランでも、十分注意して作業にあたりましょう。

義理は借り物義理は、いずれ返さなければならぬものだ、という意味です。商売をしてい

る人ならば、思い当る言葉ですね。

愚者も一得頭の悪い人でも、たまには役に立つアイデアを出します。人の話は、馬鹿しないで聞いてみるものです。

秋の日は釣瓶落し秋の日は、ちようど井戸の中へつるべを落とすように、急に暮れるものです。アツという間にもう夕方。さあ、明るいうちに勢を出しましょう。



# スポーツを売るモデルショップ

東京都葛飾区  
石井モーターズ



スポーツを売る大型フレンド店・石井モーターズさんには1  
TC=石井ツーリングクラブの事務所が設置されている関係  
もあって、夜遅くまで、若いお客さまの行き来が絶えない。

ハオートバイ

界に伸びるヤマハ ヤマハスポーツ

会員名



▲色とりどりのヤマハスポーツがずらりとならべば、壁にはITCメンバーの名前がこれまたずらりと並んで、ともども大きく発展。



若さのシンボル、スポーツ車を  
手がけて大きく伸びているフレ  
ンドさんが全国各地で激増してい  
ます。ここ東京都葛飾区四ツ木二  
丁目の石井モーターズ販売さんは  
その代表的なお店で、年間平均二  
百五十台以上の売上げのうち、約  
八割がスポーツ車でまかなわれて  
いるスポーツ・フレンド店です。  
こうしたスポーツ車の販売に重

点をおいたことについて、ご主人  
の石井忠行さんは、これからは若  
い人の世代、若さを忘れてオート  
バイの存在はない、と述べていま  
すが、それをうらづけるように、お  
客さまは若い人が中心で、ツーリ  
ングクラブもつくられれば、オフ  
イスもできています。そしてお店  
は明るく清潔に飾られ、きょうも  
若い人の集りで賑わっていました。

# スポーツ

## ヤマハハルツコナ



# ヤマ

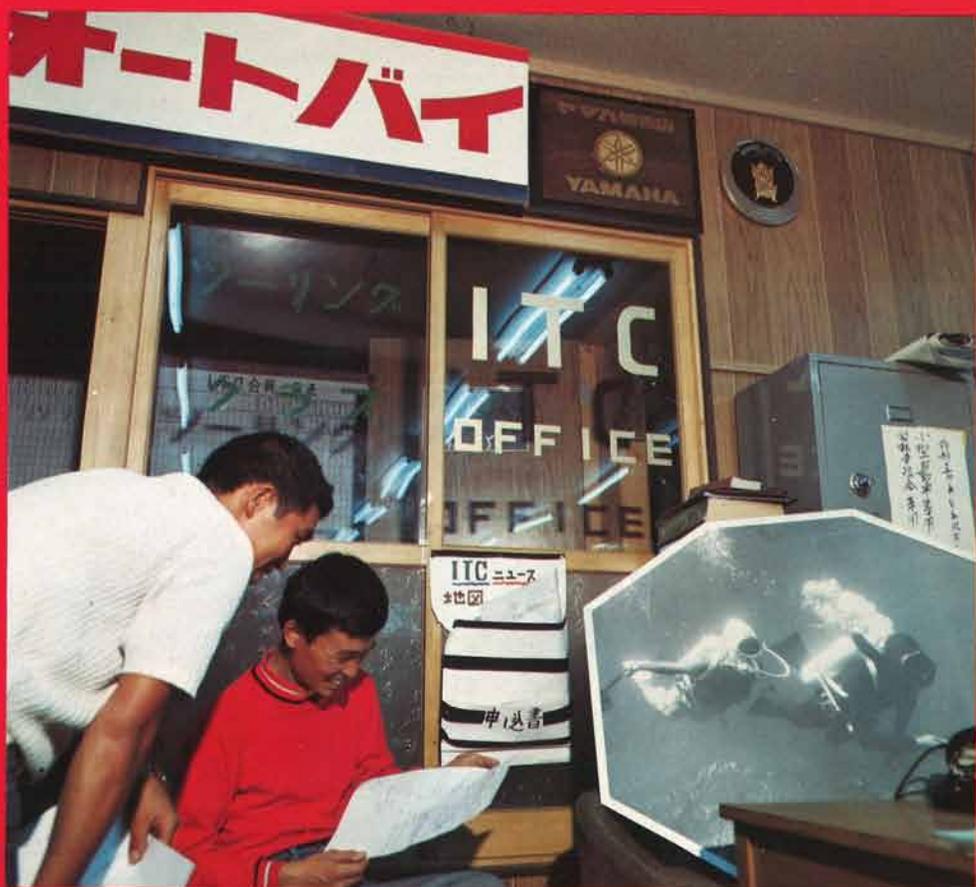


ご主人の石井忠行さんを囲んで、若いお客さまとの楽しい  
団らん。奥さまのはるさんがお茶をもって仲間入り。新し  
いお客さまの情報が得られるのもこんなときに多いとか。

# ヤマハパーツコーナー



明るいお店の一角に、ヤマハパーツコーナーが設けられ、各種のオプションパーツがあるのもスポーツを売るお店なればこそ。



次のツアーはどこへ……地図を広げて楽しいツーリングに話の花をさかす。ITCメンバー、ITC石井ツーリングクラブは、お客さまを中心にしてできたクラブで、ご主人の石井忠行さんは相談役をつとめている。クラブのメンバーの愛車は、もっぱらDS6、R3などの大型車が多く、発売が待たれるヤマハの予約もすでに相当数あると聞きました。



# イキのよさを メイトではこぶ

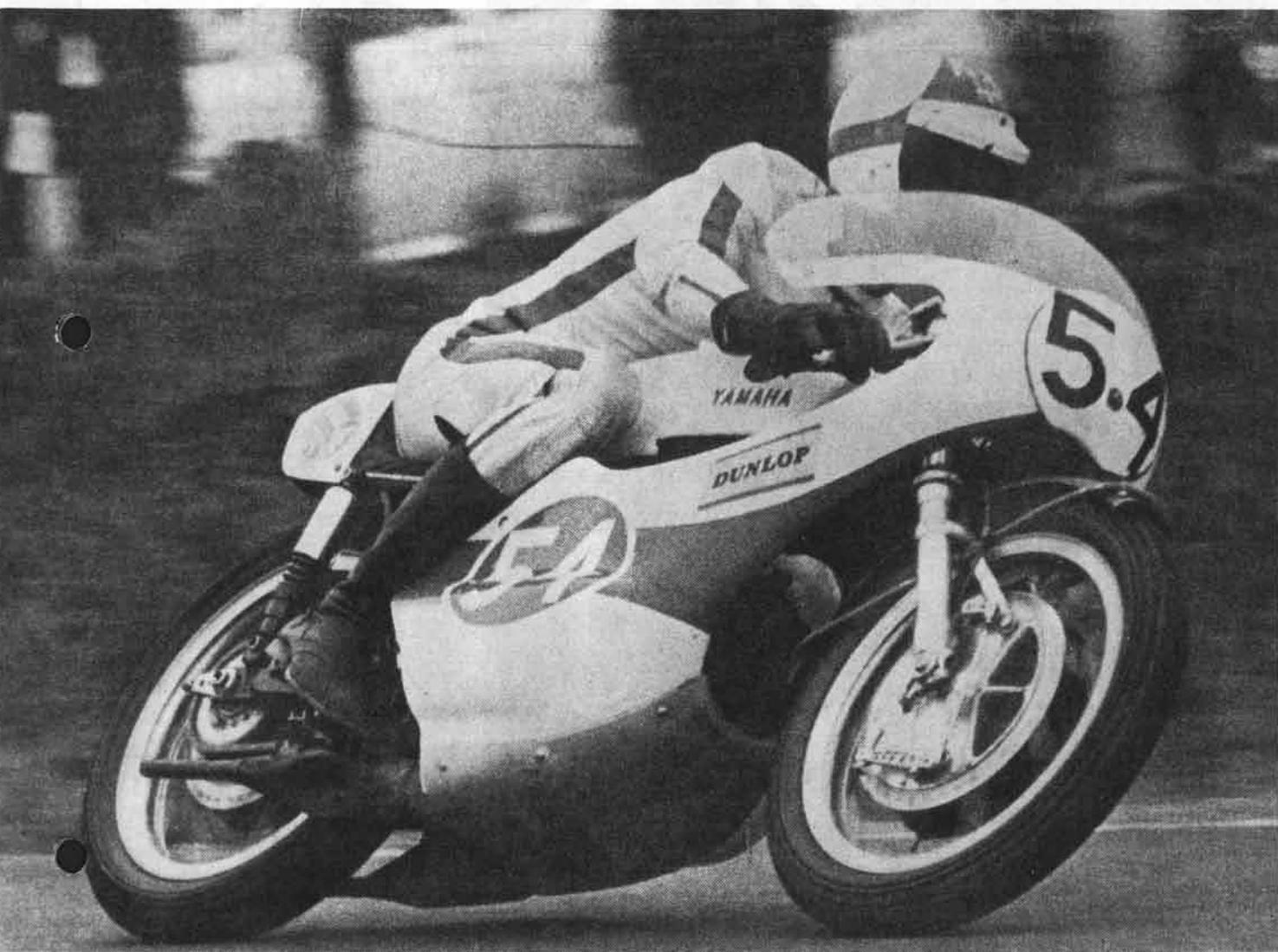
群馬県桐生市「魚晃」さん



ヤマハで鮮魚の仕出しをする「魚晃」さん。

「鮮魚の仕出し」で繁昌している魚屋さん  
群馬県桐生市の「魚晃」では、十年以上もヤマハオートバイでイキのよい魚をお客さまにとどけてきました。  
いま、魚晃で働いているヤマハは三台。大口の仕出しだと四輪車で配達しますが、たいいの場合、ヤマハですんでしまいます。  
魚晃のお得意さんは十キロも離れた山奥までひろがっています。だから、魚の新鮮さをそのままお客さまのもとへとどけるために、早くて小回りがきき、故障のないヤマハが

重宝されるのです。  
お得意さまからお得意さまへ、気軽にヤマハで駆けまわる魚晃の須永さんは、メイトのハンドドルをやさしくたたきながら、こう語ります。  
「一七五ccのY C 1から、ずっとヤマハばかり乗ってます。じつは一台だけ、ほかの車を入れたこともあったけど、調子がわるいので、すぐによしてしまいました。ヤマハは力がありますね。山のほうにとどけに行くことも多いので、ヤマハでなかりゃね」



## ヤマハ市販レーサーで世界選手権第二位

一九六九年度世界選手権ロードレース・シリーズは、九月十四日に行なわれた第十二戦ユーゴスラビアGPで、その幕を閉じましたが、ヤマハ二五〇ccTD2で、この選手権シリーズに出場、最後までチャンピオンシップを争いつづけたスウェーデンのエース、K・アンデルスン選手は、おしくも世界第二位にとどまりました。もしアンデルスン選手が最終戦に優勝すれば、市販レーサーによる世界チャンピオンという壮業が実現されることでした。

昨年、一二五・二五〇ccの両クラスで世界選手権を獲得したヤマハ工場チームは、今年のシリーズには出場せず、かわって、アンデルスン選手をはじめ、ヤマハ250TD2、350TR2など、ヤマハ市販レーサーで出場した選手の活躍が目立ちました。

とくにアンデルスン選手は第九戦のフィンランドGPの優勝をはじめ、数々のレースで好成績をおげ、選手権にもう一息というところまで迫りましたが、最終戦の結果、イタリアのベネッリ四気筒工場レーサーを駆ったK・キャラザース選手にチャンピオンを奪われたのでした。

# P・リードの劇的三重勝

## —イタリアGP—

ヤマハのライダーとして、軽排気量クラス二種目のチャンピオンになったことがあるP・リードがイモローで行われた選手権シリーズ第十一戦のイタリアGP（九月七日）に登場。見事に二五〇、三五〇cc両級のウイナーになって観衆を熱狂させました。

二五〇cc級では、ヤマハの旧型ツインの工場レーサーを駆ったリードは、スタートではやや不調でしたがすぐ直り、素晴らしい加速力で先行グループを追い、後半イタリアのベネツリ四気筒ワークスマシンのK・キャラサースと激しい首位争いを展開しました。勝負は最終周まで持ち越されま



さすが世界チャンピオンの実力が光るフィル・リード(車番20)

したが、ヤマハの性能と、リードのテクニクスの冴えがものをいって、ついにキャラサースをおさえて優勝したのです。リードが追い込みのさいにマークした一分五秒八（九六・八七マイル/時）のラップは、二年前にホンダのM・ヘイルウッドが出した一分五秒七（九五・四三マイル/時）を破る新記録になりました。

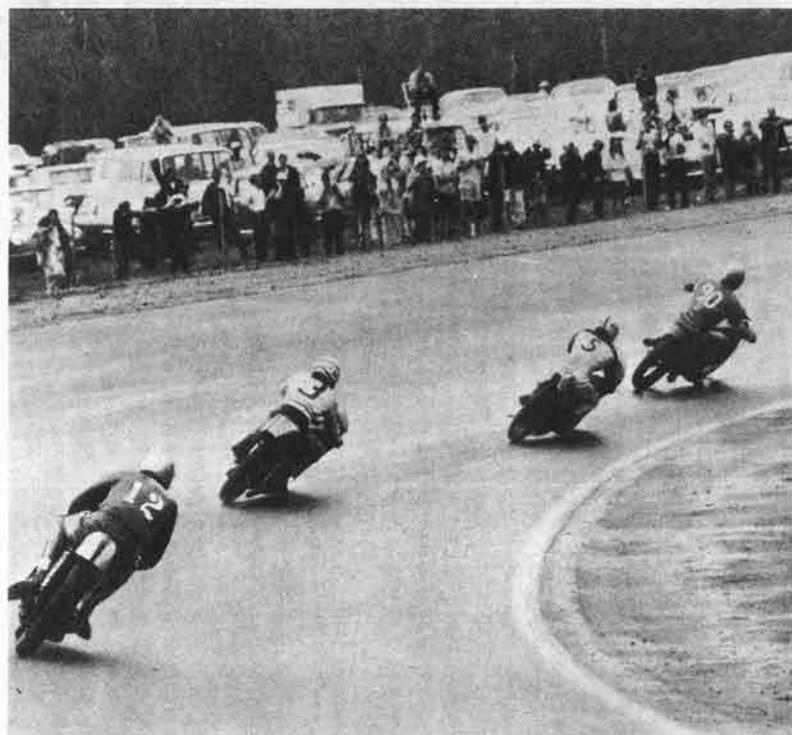
三五〇cc級では、リードのTR2が快調にトップに進出、チェコのヤウ四気筒のライダーであるS・グラセツテイが、リードを追って猛ハッスルしましたがついにおよびず、リードの二重勝が成りました。今年リードが英国外のレースに出場したのはこれが初めてであり、ヤマハワークスマシンの高性能とすぐれたライディングテクニクを存分にデモンストレーションして、観衆にレースの醍醐味を満喫させました。

# ヤマハハ圧勝の米国選手権レース

アメリカ、カナダのスタールライダーがすべて出場するビッグイベント、ロード二五〇cc級エキスパートレースで、カナダのエクスY・デュアメールを始めとするヤマハのライダーが大活躍、圧倒的な勝利を収めました。

また二五〇cc級ノービスレースでは、ヤマハのH・コンが優勝しましたが、以下十位までをすべてヤマハラライダーが独占するという驚異の記録を作りました。

成績は次のとおりです。  
二五〇cc級エキスパート  
一 位 Y・デュアメール ヤマハ



Y・デュアメールのみごとなコーナーワーク(車番5)

二五〇cc級ノービス	一九七八七六五四三二一
J・ニコラス	位
M・ダツフ	位
R・ホワイト	位
C・レイボーン	位
D・マン	位
R・ウイント	位
R・グランド	位
A・ボウマン	位
G・ニコソン	位
H・コン	位
D・エムド	位
G・テラー	位
K・加藤	位
J・シャープ	位
R・サブリススキー	位
H・タウンスリー	位
D・アイヤ	位
J・ナツシュ	位
S・クグランド	位

# 選手権独占のヤマハ — オランダ —



抜群の安定性、加速力でレースの1位、2位を独占するアルトック・コムミューのヤマハTD1（サントヴァールト国際250cc級レース）

# ヤマハ、カナダ選手権レースに全勝

ヤマハのカナダ代理店であるフレッド・デ  
イリー社から、最近行われたカナダ選手権レ  
ースにおける、ヤマハライダー活躍の様子が  
伝えられてきました。

レースはバンクーバーの郊外にある一・八  
マイルのウエストウッド・サーキットで行わ  
れましたが、このコースはその名が示すよう  
に、広大な森林地帯を切り開いて作られたも

ので、起伏とカーブに富む仲々複雑なコース  
です。

皮切りのエキスパート二五〇cc級は、今年  
のデイトナのウイナー・イボン・デュアメイ  
ル選手（TD2）が首位になりましたが、二  
十五週のレースは、同じヤマハのライダーで  
あるT・クービーとのデッドヒートに終結し  
ました。三位はTD1Cで出場したT・フロ

オランダでもモーターサイクルレースの選  
手権シリーズが、いまたけなわですが、ロッ  
テルダムの子ヤマハ代理店である、エト・モ  
トルパレスからエントリーされたヤマハチ  
ームが、開幕から圧倒的な強さを示して、シ  
ーズン終了をまたず三クラスのタイトルを獲  
得してしました。

三五〇cc級国内選手権

Th・ブルト||ヤマハTR2

二五〇cc級国際選手権

W・アルトック||ヤマハTD2

三五〇cc級国際選手権

J・コストワインダー||ヤマハTR2

この他、ヤマハのライダーは国際選手権一  
二五、二五〇cc両級でも勝ち進み、タイトル  
獲得が目前に迫っています。

なお最近行われたサントヴァールトのレース  
は次の成績が示すようにヤマハライダーが優  
勝を独占してしまいました。

国際一二五cc級

L・V・リージウィク || ヤマハ一二五cc

国内二五〇cc級

N・ギューケンス || ヤマハTD2

国内三五〇cc級

Th・ブルト || ヤマハTR2

国際二五〇cc級

W・アルトック||ヤマハTD2

二位

L・コムミュー||ヤマハTD2

国際三五〇cc級

一位 J・コストワインダー||ヤマハTR2

二位

L・コムミュー||ヤマハTR2

イドでした。

ジュニア二五〇cc級も同様一三位を、T  
D2、TD1Cのヤマハライダーが独占しま  
した。

次のジュニア二五cc級には、フレッド・  
デイリー社のメカニックである本年十八才の  
ジム・ジャンセン選手が、YL1改造レーサ  
ーで出場し見事に優勝、二位にはYA6のG  
・サブティル選手が入賞。

さて当日のメイン・イベントの一つである  
エキスパート五〇〇cc級は、TR2を駆るヤ





▲カナダのエース・Y・デュアメールはエキスパート250cc級に優勝健在ぶりを示した。



ピーター・ケロンド③の見事なスタート（エキスパート500cc級）

## DT1サイドカー 驚異のタフネス

写真はオーストラリアのサイドカー級スクランブルに活躍している、ヤマハ二五〇cc DT1サイドカーです。

これはブリスベンのヤマハ整備工場で一ヶ月前に作られたものですが、一九六八年、クイーンズランドで行われた五〇〇cc級選手権レースに優勝、さらに今年はこのクラスのタイトル防衛に成功したのみならず、無差別級サイドカースクランブルのタイトルもさらってしまつたのです。

二五〇ccという少ない排気量で、どうしてこつもタフなのかと、現地では、いま大評判になっています。

サイドカーの製作者であり、レースのドライバードであるバスター・アンダーソンさんの話によると、この一年ばかりの間、このマシンはレースにまた日常の使用に休みなく酷使されたにもかかわらず、その性能にはいささかの狂いもみられないとのことでした。

マハのトリオが大活躍、一分一十八秒六の素晴らしいラップを出したピーター・ケロンド選手が優勝しました。

最後は二五〇cc級以上なら排気量に制限のない無差別級レースでしたが、ヤマハライターはTD2、TR2でこのクラスに挑戦しました。

七五〇cc級ノードン、六五〇cc級トリアンフを始め多数の重排気量車が参加していましたが、ヤマハ勢が圧倒的に優勢の中にレースが進行、TR2のピーター・ケロンドがトップを走り、二位はTR2のK・モリネット、TD2のT・クービーの間で烈しく争われました。

ケロンドは快調に全ラップを完走、二位は僅差でモリネット、三位はクービーになりましたが、結局ヤマハは、出場したすべてのレースに圧勝したことになります。



## アフリカ・モザンビークのヤマハ

アフリカ西南部、マダガスカル島に近いモザンビークでも、ヤマハオートバイが大変な人気が集まっています。写真の中央に見えるベイヤ中央駅のモダンな姿が象徴しているように、より近代的国家に生まれ変わろうと、人々は懸命です。ヤマハオートバイもその一役を果しています。



## 来るべき大飛躍に備える —シドニーのディーラー会合—

オーストラリアの基幹産業である牧畜業にまた農業に、ヤマハモーターサイクルの果す役割が非常に大きいことがあらためて認識されました。写真は最近シドニーで開かれたオーストラリアのヤマハディーラーの会合の盛況ですが、予想される近い将来の大飛躍に備えて、拡販戦術の活発な論議が行われました。



## 東南アでも技街講習会

東南アジアでも、ヤマハ技術講習会が活発に開かれています。戦火の洗礼におびえるベトナムのサイゴン市でも、若いサイビスマンたちが熱心に技術の習得にはげんでいます。(ヤマハアジア発) 写真はヤマハ本社より派遣されたインストラクターをかこむサイゴンのサービスマンたち



## 米国映画にヤマハ大活躍

アメリカ映画最近の大作「ウイニング(勝利)」にヤマハオートバイがさかんに使用されています。この映画は自動車レースを扱ったもので、ポール・ニューマン、ジョアンヌ・ウッドワード、ロバート・ワグナー等のスターが主演しています。ここで使用されるヤマハは一八〇cc級バイクですが、ワグナーは人も知るバイクファンであり、始めてオートバイを取り扱ったプロデューサーのゴールドストーンもすっかりヤマハの魅力にとりつかれたとのこと。

向って左から長男の光市さん、父親の正男さん、次男の弘雄さん、三男の昭雄さん。



● こんにちはヤマハです

# ヤマハ三兄弟

(有) 千葉県柏市  
橋本輪業

「三兄弟がそろってこの道を選びました」  
千葉県柏市のヤマハフレンド店(有) 橋本輪業さんでは、経営者、橋本正男さんの長男、次男、三男の三兄弟が協力して、お店の業績を伸ばそうと努力しています。業界の将来に賭ける情熱と、若さが生み出すすばらしいアイデアで、お客さまも年々ふえ、お店もこのとおりに新築しました。

## 若いアイデアで躍進

「三人そろって機械が好き。それに、この商売は、やり方次第では、非常に将来性があります。どうせやるなら、別別に店を持つより、協力し合って、この店を大きくしていきたいんじゃないかと、みんなで頑張っているわけですよ」

長男の光市さん（34才）がいうように、三人は、すこしも迷うことなく、この天職を選んだのでした。

以前は、お父さんの正男さん（57才）が、自転車を中心に販売修理を行っていたのですが、「エンジンいじりがなによりも好き」という三人兄弟が、お店の仕事に参加するようになってから、オートバイ部門がグンと伸びました。

社長の正男さんを中心に、さすがは肉親らしい結束ぶりをみせ、しかも、それぞれが自分の個性を発揮して、販促に努めた結果です。柏の消防団の副分団長をしている長男の光市さんは、自然、官公庁関係のお方さまとのつながりが濃くなります。

次男の弘雄さん（29才）は結婚以来、新居のまわりに新しいお客さまをふやしています。三男の昭雄さん（27才）は、出張整備には

げみながら、お客さまとの結びつきを強めています。二人のお兄さんに負けずに、整備士の資格をとろうと張切っている好青年です。

## 立体展示でスペースを生かす

柏市は東京のベッドタウンとして、大きく発展しています。人口も日まじにふえているという好条件も幸いして、橋本輪業さんでは「みんなで頑張っても人手が足りない」ほどの発展ぶりです。

しかし、アイデアと努力なしでは、このようにお客さまがふえるはずはありません。

今年の六月に、店舗と住まいを合わせて八十六坪、鉄筋コンクリート三階建てのビルを新築しました。

この新店舗ひとつみても、創意が光っています。

「店の面積を最大限生かすために、立体的な展示を考えました」というように、天井からオートバイや自転車をつるして空間を利用するための装置などが、店舗の設計と同時に考案されていました。

店の前面におかれた、スポーツ車展示用のターミネーブルも、通行人をドキリとさせるほどの効果をあげます。

「ただ、台がグルグル回わっているだけで

はつまらないので、車輪も同時に回転するようにしました。

車がお客さまの正面を向くとライトが点灯する仕掛けも考えているんですが、なかなかハマがなくて……」

外注すれば、ザッと二十五万円はかかる、この見事なターミネーブルも、橋本三兄弟の手にかかれば、わずか一万八千円でできてしまったそうです。

## 積極的な販促策が当たる

店舗が新しくなったことは、商売にもかなりの変化をもたらせました。

まったく新規のお客さまがふえたこと、用品、アクセサリー類をふやしてみたところ、かなりの回転がみられることなどです。

新店舗の開設を機会に、新聞折込みのチラシをふやしたり、ヤマハ運転免許教室を主催したり、積極的な販促活動に徹したところ、これまた大きな反響があつて、猫の手も借りたい繁昌ぶりです。

「気分を知り合っているもの同士ですから、仕事の面も非常によくなります。ただ、とかく、お互いに連絡の面などでルーズになりやすいという欠点もありますね。だから、月に三回、みんなで一杯やりながら、反省会を開くんですよ、ワハハハ」



店舗の面積を最大限に活用するため、立体的な展示を心掛けている。このため2段式の展示台、自転車を天井から釣るためのレールなども設けた。



▶兄弟三人で車の展示方法を検討。天井から車を釣り下げる装置や、人目をひくターナーブルなど、個性が光っている。



▲三男の昭雄さん。若い行動力を生かして出張整備を買って出る。独身。



▲次男の弘雄さん。部品の管理、車両の整備などを受持つ。



▲長男の光市さん。大口需要と4輪車部門を担当。



▲社長の橋本正男さん。3兄弟のお父さんでもある。事務を担当。ときには自転車のバンク貼りもする。

# 切抜き帖

## で身につけるトレイル走行

＜トレイル教室＞に一日入学して

中川 繁久 (本誌編集委員)

トレイル  
「トレイル」は、山岳地帯や森林の中を走るオフロードバイクの走り方。近年、都市近郊でも人気を集めている。今回は、トレイル走行の魅力を伝えるべく、トレイル教室に一日入学した。トレイル走行は、単なるオフロードバイクの走り方ではなく、自然と調和し、楽しむための走り方。今回は、トレイル走行の魅力を伝えるべく、トレイル教室に一日入学した。トレイル走行は、単なるオフロードバイクの走り方ではなく、自然と調和し、楽しむための走り方。今回は、トレイル走行の魅力を伝えるべく、トレイル教室に一日入学した。

## 雨、風をかぶって走ろう

★オートバイのスポーツ需要が急増しています。「その背景には、空前のレジャーブームと都市交通のマヒ、それにオートバイ本来の持つ魅力が再認識されたから」というのだが、「という書き出しで、日刊スポーツ紙はオートバイの魅力を語っています。その中から新しいオートバイの楽しみを抜き出してみれば、『日刊スポーツ』一説によればオートバイ人口は約一千万人という。もしこれが正しければ、日本人の十人に一人はオートバイの持ち主というわけである。

この降って沸いたようなオートバイ・ブーム。月刊オートバイの山添編集長は「オートバイ・メーカーの激しい巻き返しはもちろん、車の増加による都市交通のマヒ状態と、今日の空前のレジャー・ブームに影響されたところが大きい」と指摘する。

一部略。

しかし、最近では、ひと昔前のように単にスピードを楽しむだけではない。ヤマハの場合二十一車中八車種を除けば残りは全部スポーツ・タイプというように車の世界と同様、バリエーション・ブーム。ストリート・タイプは、車でいえばGTでハイウエー走行用。マフラーが高く山岳を走行のスクランプラー、バギーにも匹敵するトレイル・タイプと各社名前は違ってもレジャー用の車が圧倒的に多いことは事実。色も実用一点張りの黒一色から赤、黄、緑と、カラフルになったこともレジャー化を裏づけるものだろう。

オートバイの正しい乗り方と遊び方の講習会を開いているヤマハでは「昨年までは無料でも集まらなかつた講習生が最近では有料でもドツと押しかけて来る」と驚ろいている。オートバイのスポーツ化、アメリカの若者の間で盛んなモトクロス、スラローム、ヒルクライムといったスポーツが日本でもこれからブームとなるだろうというのだ。

「cc約千円といわれるオートバイの価格。車と違い若い人にも手軽に買えそうな安価な点もブームを呼ぶゆえんかもしれない。新宿に集まってきたオートバイ野郎たちも口々に「スリル、スピード、サスペンスにいろんな遊びが楽しめるし、何よりも雨も風ももろにかぶって広々とした大自然の中を豪快に突っ走るのがいい」といつていたものだ。(9月5日)

## グンと伸びる自動車高速道

★自動車高速道路が四九年度までに千三百余キロも新設されます。ヤマハスポーツで高速ツーリングを楽しもうというお客さまにはうれしい話。



〔朝日新聞〕建設省は、遅れている高速自動車国道の建設を急ぐため、来年度から四十九年度までに、現在着工中の東北、中央、北陸、中国、九州の九道と、東関東、近畿両自動車道など合わせて千三百余キロ、四十四年度までの開発分を含めて、合計約二千キロを開通させるとともに、さらに二千キロの工事にとりかかることを明らかにした。さる三十二年十月施行命令が出た名神自動車道を皮切りに、六十年に延長七千

六百キロを建設するという「国土開発幹線自動車道建設法」計画は、これまで達成をあやぶまれていたが、同省は「これではほぼ見通しがつく」としている。

建設省が四十九年度までに完成を目ざすのは、四十一年七月施行命令が出た東北道(埼玉県岩槻―仙台間)中央道(甲府―愛知県小牧間)北陸道(富山―福井県武生間)中国道(吹田―岡山県落合間と山口県美祿―下関間)九州道(福岡―熊本間)の五道と万国博関連の近畿道(大阪府泉南―和歌山県海南間)や札幌オリンピックをひかえた北海道道(千歳―札幌間)新東京国際空港ができる東関東道(千葉―成田間)関門架橋(下関―北九州間)など計千三百余キロ。全体計画七千六百キロのうち、四十四年度までに開通する六百四十二キロと合わせると、四十九年度にはその二六%、約二千キロが開通する見通しだ。

このほか、五道関係では昨年四月に着工がきまつた七百四十四キロ。ことし四月着工になつた九十四キロがあるが、建設省は五道の残りや常磐、九州横断、四国縦貫各自動車道など遅れている自動車道の整備計画づくりを急ぎ四十九年度までにさらに約二千キロの工事にとりかかるという。(8月27日)

## ドライバー保険 実現か?

?

★二・七二倍という、これまでにない自賠責保険料率引き上げ問題を契機として、最近、運転者にも強制保険を付すという、いわゆるドライバー保険の新設がクローズアップされ、その是非をめぐって論議が高まっています。ところが最近、警察庁がこの制度の設立を積極的に推進すべきだとする態度を明らかにしたのにつづいて、運輸省も賛成論に転ずるなど、新設はにわかには現実的なものになってきました。また政界においても公明党や自民党が試案の検討をつづけているといわれます。

〔二輪車新聞〕警察庁の基本的な考え方は「車の所有者は必ずしも事故の当事者ではない。したがって、事故を起した運転者が責任をも



この考え方は、程度の差はあっても各関係者の共通した思想で、運転者が強制賠償保険に加入することによるメリット面でも警察庁の主張する①事故を起すまいという自発的な意思が運転者自身に働いて事故防止が期待できる②保険加入者が千五百万台の車所有者から二千三百万人の運転免許人口に広がり、一人当たり掛金が少なくなるしなども同様、各関係者があげている。

一方、試案としては最も具体的な公明党試案は、交通事故は車と人によって起されるとする観点から、車には自賠責、運転者は運転免許保険とする二本立て制度を採用、被害者の救済の強化に重点を置いているのが大きな特徴となっている。

いかえれば警察庁は運転者保険を中心として現在の三百万円、あるいは現在問題となっている五百万円を被害者に支払う。また、運輸省は、自動車、運転者相方の掛け金を一括プールし、三百万円なり五百万円を支払うというもので、これに対して公明党試案では現在自賠責で三百万、新設の運転者保険で三百万の合計六百万円の支払いを可能にしようとしているわけだ。

### 10月19日

### 久びさの日本GP

★久しぶりにロードレースの日本グランプリ大会がひらかれます。主催はMFJ、場所は鈴鹿サーキットで十月十九日に開催されます。といっても、かつての日本GPのように世界選手権をかけたものではなく、MFJの全日

本選手権シリーズ最終戦として行なわれるものです。それだけに各クラブの選手の活躍が期待され、そしてヤマハ車の活躍が話題を呼ぼうというもの。

〔M.F.J.レポート〕日本グランプリロードレース大会は十月十九日、鈴鹿サーキットで開催される。当初十月二十六日に開催される予定だったが、一週間繰りあげた。

ロードレースの開催にあたっては、アマチュアレースの九〇と一二五を合同レース、二五〇と二五〇cc以上を合同レースとして二レースにまとめ、ジュニア、セニアを合わせ四レースを行なう。

このレースに出場できる選手は昨年から今年にかけてロードレースに三回以上出場したアマチュア、ジュニア、セニアの各選手に限られている。

出場料は一クラス三千円（保険料を除く）で、十月十七日から車検および公式予選が開始される。なお一般の観戦料は鈴鹿の入場料を除き無料である。

### これは！これは！

### モーレッツなレース

★これはまたヤンキーならではの荒っぽいスポーツですが、自動車とオートバイとどちらが速いか、スタントカー対トレールバイクの四〇〇マイル競争が、アメリカ・ネバダ州の砂漠で行なわれました。

〔サイクル・ワールド〕もっかはやりのスタントカーとトレールバイクとの一戦のために用意されたコースは、ネバダ州の荒地に設けられた一周五〇マイルという長丁場のサーキットで、それを二日間にわたって八周し、その実力を競うというもの。

この前代未聞のレースにかけられた賞金はトレール車部門が一五〇〇ドル、スタントカー部門が五〇〇〇ドル。この賞金とレースそのものの興味が話題を呼んで、多数の出場者が参加したが、結果はバイク勢の圧倒的な勝利に終わった。



▲ライバルをはるかに引き離してゴールへはく進するヤマハ250のM・パトリック。

すなわち一位から十位までの入賞者のうちスタントカーはわずか一台七位に入っただけで、あとはすべてトレールバイクによって占められた。そしてこのトレールバイクの圧倒的な勝利の成績にもっとも多く名をあげたのはヤマハ二五〇で、一位をはじめ三、四、六、位に入賞した。

この成績からして、オフ・ロードにはトレール型バイクが最適だということがよくわかるが、その中でもヤマハトレールはかけ値なしに優秀であることが実証された。（6月号）

### ヤマハトレールで

### イメージアップ

★最近、ヤングメン向きの衣料品、化粧品、広告にヤマハトレールが非常に多く使われるようになりました。ヤマハトレールの持つ現代的な雰囲気、若い人たちにアツピールするからでしょう。



### 若いライティングで着る！

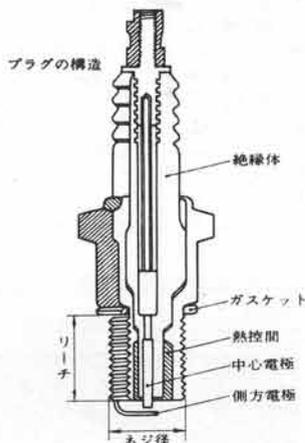


セールスの方、サービスの方、そして事務の方、お店の全員の方がお目をお通しください。高品質・高性能でだんぜん群をぬくヤマハのサービス技術をご紹介します。

サービスにたずさわる店にとっては、いたって基礎的なことかもしれませんが、どうしても知っておかなければならないのがプラグに関する知識です。ちょっとしたことで車の性能を大きく左右します。

## スパークプラグについて

スパークプラグは、圧縮された混合気に、高電圧の電気火花により点火させる働きをする小さな部品ではありますが、選定を誤ると、オーバーヒート、くすぶりによる点火ミス等エンジン不調を招く重要な部品です。



## 用途に合ったプラグの選び方

スパークプラグは

- (イ) ネジの径
- (ロ) ネジの長さ(リーチ)
- (ハ) 熱価(ヒートレンジ)
- (ニ) 焼け具合

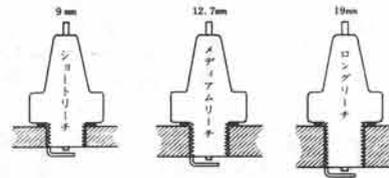
によって種々の物があり、単に取付けられるからといって、どれをつけてもよいわけではありません。

### プラグのネジ径と

#### ネジの長さ

ヤマハではスパークプラグのネジ径が中間の太さの14mmを全ての車種に採用しています。

また、ネジの長さはDT1、AT1がロングリーチ(長い物)を採用し、その他の車種は全てメディアムリーチ(中間の長さ)を使っています。



ネジの長さ(リーチ)の比較

ネジ長さ(11-4)	使用車種
ロングリーチ(長い)	DT1、AT1
メディアムリーチ(中間)	DT1、AT1以外の全車種

## 熱価(ヒートレンジ)とは

スパークプラグには熱価(ヒートレンジ)によって種々な種類があります。熱価(ヒートレンジ)は熱控間に関係があつて、控間が広い場合狭い場合により、スパークプラグが焼け易いか、冷え易いかということを表わします。

焼け易いと、高速または高負荷時電気火花による点火以前にプラグ自身の過熱によって着火がなされ、オーバーヒートを生じ、また冷え易いと、低速または低負荷時、オイル、カーボンが焼切れず絶縁体に附着し絶縁性を低下させ、電極間で火花が飛ばず、他へ逃げやすくなり、このため点火ミス(失火)を起します。

## 焼け具合の判断

焼け具合はスパークプラグの電極絶縁体を見て

焼けすぎ……

真白になる。表面に異常粒子が付着する。(冷え型に変える)

良好なもの……

狐色または茶褐色に焼けている。

くすぶり……

黒く、カーボンの付着が著しい。

(焼け型に変える)

### 各メーカーの対照表

ネジ長さ	熱 価	NGK	日 立	電 装
メディアムリーチ (中間)	焼け型(ホットタイプ)	B-4H	M-46	W-14F
		B-6H	M-45	W-17F
		B-7H	M-44	W-22F
ロングリーチ (長い)	冷え型(コールドタイプ)	B-7HZ		
	焼け型(ホットタイプ)	B-6E	L-46	W-17E
		B-7E	L-45	W-22E
	冷え型(コールドタイプ)	B-8E	L-44	

軽い！強い！さびない……

# ヤマハ船外機

—1.5馬力から15馬力まで—

## P-45



総排気量……43cc  
最高出力……1.5PS  
重量……9.0kg  
冷却方式……水冷  
定価……¥39,000

## P-55A



総排気量……123cc  
最高出力……5.8PS  
重量……26kg  
冷却方式……強制空冷  
チェンジ……前進・中立・後進  
定価…(S) ¥65,000  
(L) ¥66,000  
(UL) ¥69,000  
(SUL) ¥71,000

総排気量……63cc  
最高出力……3.5PS  
重量……15kg  
冷却方式……強制空冷  
チェンジ……前進・中立  
定価……(S) ¥52,000  
(L) ¥53,000

## P-65



総排気量……92cc  
最高出力……5.0PS  
重量……20kg  
冷却方式……強制空冷  
チェンジ……前進・中立  
定価……(S) ¥62,000  
(L) ¥63,000

## P-95A



## P-250



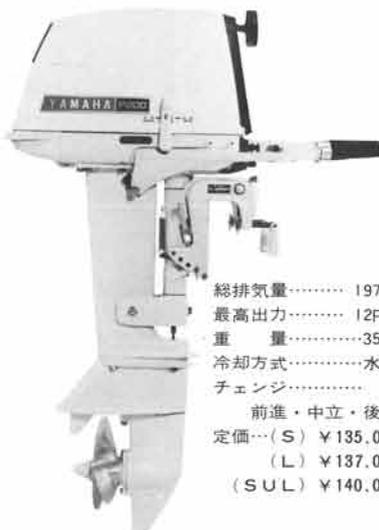
総排気量……299cc  
最高出力……15PS  
重量……36kg  
冷却方式……水冷  
チェンジ……前進・中立・後進  
定価…(S) ¥165,000  
(L) ¥167,000  
(SUL) ¥170,000

総排気量……123cc  
最高出力……6.0PS  
重量……28kg  
冷却方式……強制空冷  
チェンジ……前進・中立・後進  
定価……(GS) ¥69,000  
(GL) ¥70,000  
(GUL) ¥73,000  
(GSUL) ¥75,000  
灯油式は ¥1,000高

## P-125A



## P-200



総排気量……197cc  
最高出力……12PS  
重量……35kg  
冷却方式……水冷  
チェンジ……前進・中立・後進  
定価…(S) ¥135,000  
(L) ¥137,000  
(SUL) ¥140,000

# 44年度グッドデザイン賞 ヤマハ7車に輝く!!



Gマークが象徴する昭和44年度グッドデザイン商品にヤマハオートバイ7車が通産省より選定されました。10年前の昭和34年に、ヤマハ125YA2がオートバイではじめてのグッドデザイン商品に選定されて以来、数多くのヤマハにGマークが冠せられてきました。業界ではもちろんトップです。



ヤマハスポーツ50FS1



ヤマハスポーツ90HS1



ヤマハ90H3D



ヤマハトール125AT1



ヤマハスポーツ180CS2-E



ヤマハスポーツ250DS6



ヤマハスポーツ350R3