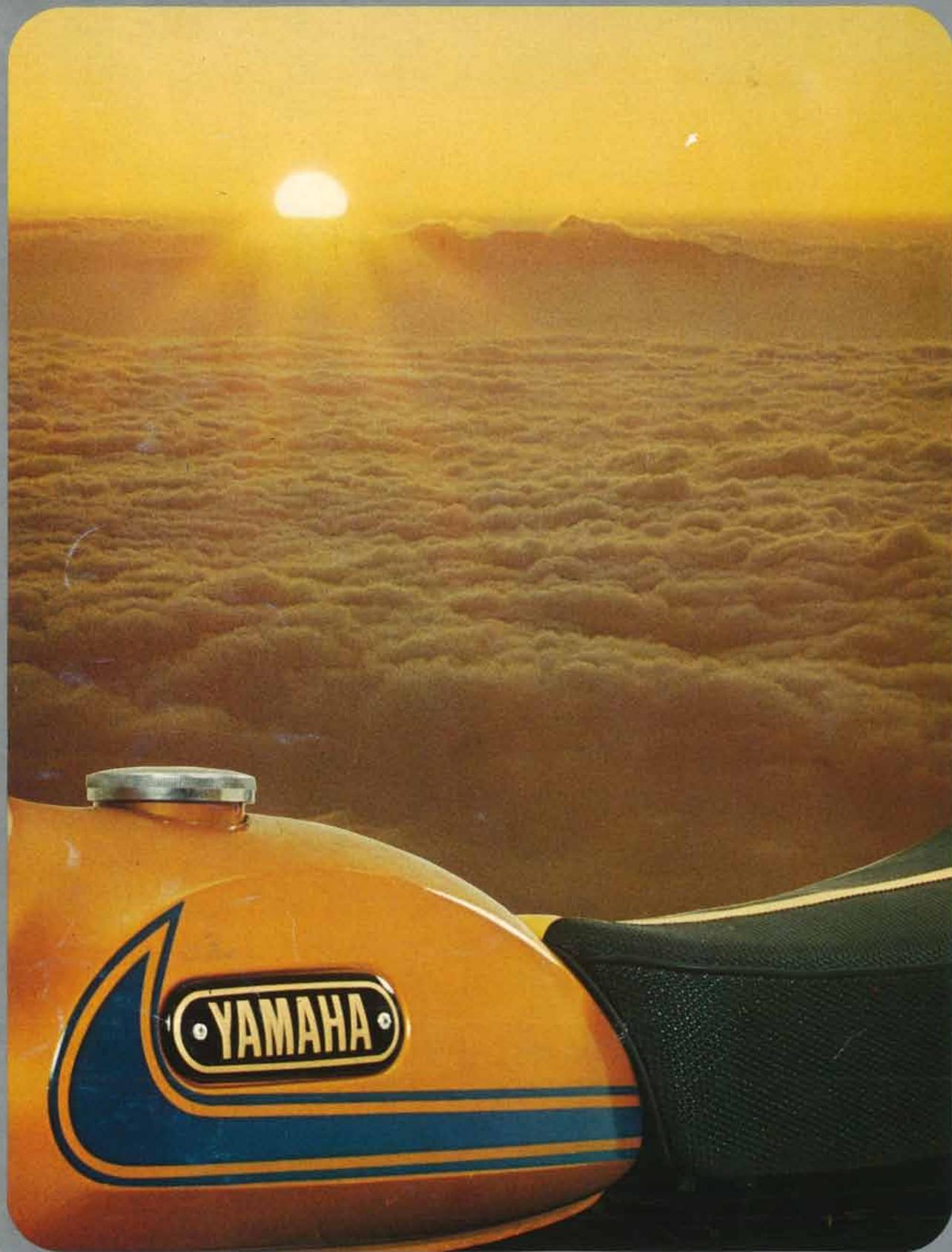


■二輪車販売の実務と情報

ヤマハニュース

YAMAHA NEWS NO.103

'72 **1** JAN.



《特集》新しい発見 2 & 4

楽しさと安全と——

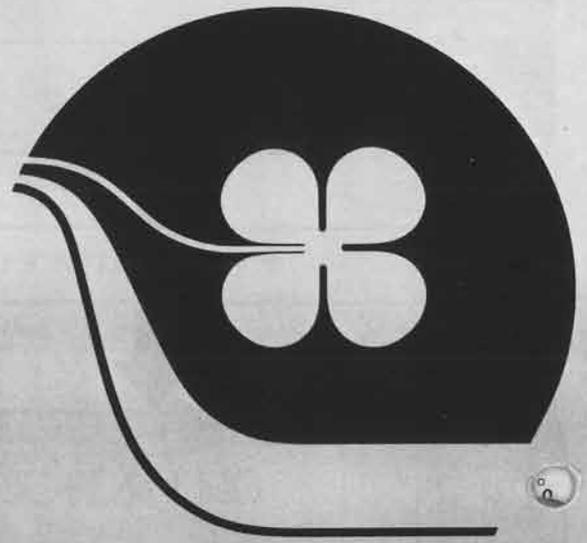


**トレール杯争奪
モトクロス選手権シリーズ**

—'72ヤマハ販促活動—

- 交通安全活動を積極的に推進します。
- ヤマハ・グランドスポーツフェスティバルを開催します。
- トレール杯争奪モトクロス選手権シリーズを主催します。
- 効果的な販促プランを打出していきます。
- 魅力ある商品をつぎつぎ発売します。
- お店の収益をふやす部品・用品を充実します。
- スポーツ教室、トレール教室を拡充します。
- SL行事を充実させます。
- ヤマハ安全運転推進本部、SL普及本部がスタートしました。
- 強力なPR活動を展開します。
- サービス体制を強化します。
- 生産・供給体制の万全を図ります。

'72 YAMAHA 楽しくちよ安全

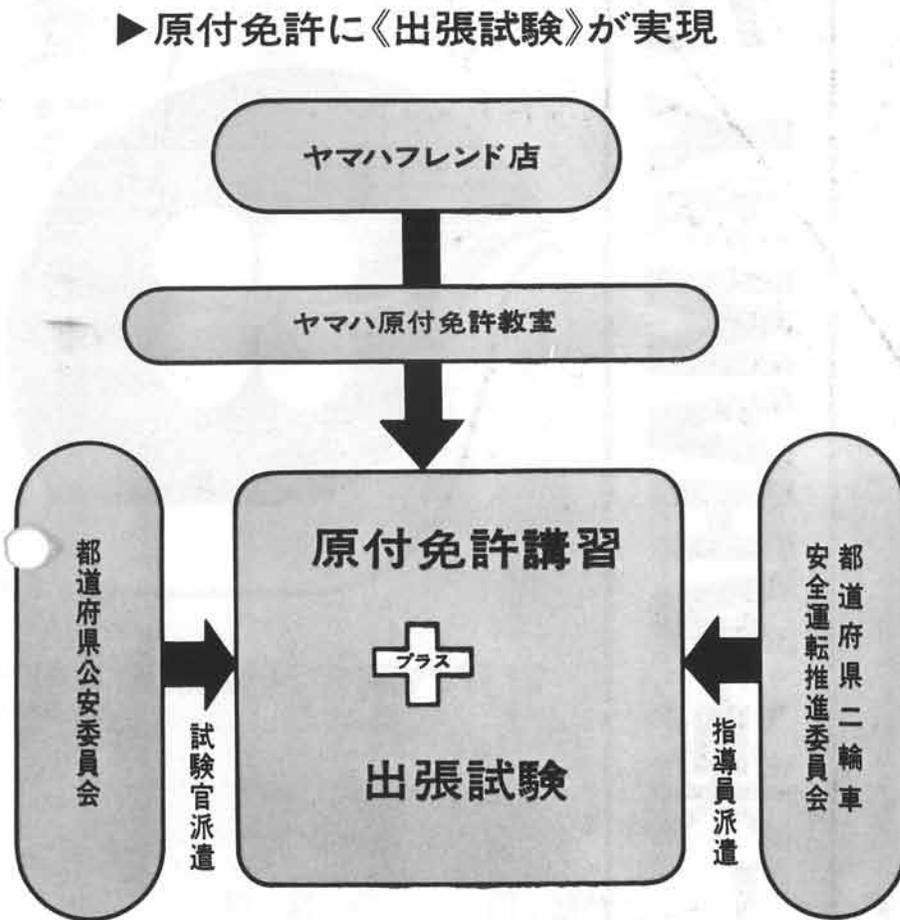


ヤマハ安全運転推進本部

1972年の二輪車業界の課題は「需要の創造」です。不況ムードが日まじに濃くなっているように、日本経済の見通しは、決して樂觀を許せません。この中であって、ヤマハは、フレンド店のみなさまのご協力のもとに、新しい二輪車需要を生み出し、さらには二輪車をめぐる環境を改善するために、積極的な活動をくりひろげてまいります。1972年も躍進するヤマハにご期待ください。

交通安全活動を広げます

●安全運転講習の内容が充実



需要創造のキメ手です

二輪車業界では、関係当局、交通安全協会の協力を得て、二輪車安全運転普及協議会を組織し、各種の安全運転講習会を開催するなど、積極的に安全活動を展開していくことになりました。

すでに三年間の実績を持つヤマハ運転免許教室をはじめとする安全活動が実を結んだわけです。

とくに原付免許講習に関しては、講習がかわると、すぐに出張試験が行なわれるようになります。

受講者にとって非常に便利になったばかりでなく、受講者を募集する側の販売店さんにとっても、実のある原付免許講習になることでしょう。



ことし1200人の指導員を養成

ヤマハでは一年間に一千二百人以上の安全運転指導員を養成します。

これらの指導員によって、各種の安全運転講習が開かれますので、どしどし受講者を集めて、販促に結びつけてください。

〔指導員が実施する講習会の内容〕

- ① 原付免許講習 原付免許が欲しい人ばかりでなく、すべての人に交通安全の知識をわかまえていただきたいものです。
- ② 二輪免許講習 二輪免許を取得したい人のための講習です。
- ③ 一般講習 すでに免許を持っている人が、より安全に二輪車を使用できるよう、再教育する場です。
- ④ 級別講習 スキーと同じように、運転技術と、交通安全に関する知識の度合いによって、一級とか二級とかライセンスを発行します。自分がどのくらいの技量を持っているかを知っておくことは大切です。

ヤマハ免許教室も活発に

免許講習を受ける人たちがすべて合格するよう、その事前講習として、従来以上に、ヤマハ運転免許教室を活発に開催してください。お客さまとの結びつきも強まります。

新しい発見 2 & 4

2サイクルがある。4サイクルがある。
かぎりなくモータースポーツの世界を広げる。

販売の促進には、なんといっても商品が決め手。
モータースポーツの世界を限りなく広げる'72ヤマハ
の魅力あるニューモデルにご期待ください。

72 YAMAHA NEW MODELS

ギット パーツに 脚光

トレール杯争奪モト
クロス選手権シリーズ
の開催とあいまって、
ことしはヤマハトレール
のチューニングアッ
プ用ギットII GYT(ヤ
マハ純正チューニング)
パーツが売れます。
トレールシリーズを
モトクロスサーに変え
る、これらギットパー
ツのほかに、昨年の東
京モーターショーでデ
ビューした、連覇する
車「ヤマハトレールラ
ンドスペシャル」のキッ
トも大評判です。



ユニークな

販促プランでお手つだい

「らくらくキャンペーン」をしのぐ

アイデアがぞくぞく

昨年「らくらく書きコンテスト」をはじめとするユニークな企画で話題を呼んだヤマハの販促プランが、ことしはさらに漸新なものとなって飛び出します。

いずれも増売に直結する効果的な新プランです。とくに若い人に焦点を合わせた新企画は、お店のお客さまをふやすのに大きく役立つことでしょう。

魅力ある部品・

用品を豊富に

お店の収益アップに

貢献

ヤマハヘルメット、ヤマハヤングルックがヤングの間で大好評。

アクセサリーから安全用品まで、お店の収益をふやす魅力的な部品・用品類をことしもどんどん新発売します。



強力な

PR活動を展開

「乗ってる乗ってるヤマハメイト」のテレビCMや、第一級の売れるポスターなどで強烈な印象を残してきたヤマハのPR活動が、ことしはさらに強力に展開され、販売店さんの増売のお手つだいをします。

▶おもなPR活動◀

TV・CM
ヤング週刊誌
業界紙誌・専門紙誌
各種映画の製作
カレンダー各種
ポスター
用途の広いPOP

トレール杯争奪

モトクロス選手権シリーズ

(シリーズ戦6~9戦) 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月

北海道選手権

東北選手権

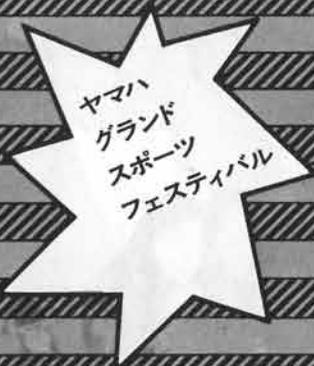
関東選手権

中部選手権

関西選手権

四国選手権

九州選手権



地区チャンピオン決定

《地元のヒーローを育ててください》

初心者でも気軽に参加

モータースポーツの世界をひろげるヤマハが「トレール杯争奪モトクロス選手権シリーズ」を開催します。

トレール教室の成果もあって、国内のモトクロス人口は増大の一途をたどっています。モトクロスに出場する機会をもっと欲しいライダーたち、さらには、まだ一度も出場したことのないヤングにも気軽に参加してもらい、モータースポーツを振興させようとするものです。

全国七ブロックの王者を進出

三月から十月にかけて、全国七ブロックごとにシリーズ戦が展開されます。その結果各地にチャンピオンが誕生します。

ミニのモトクロスも開催

種目は50cc、90cc、125cc、250cc、オープンクラスのほか、ミニによるモトクロスもあり、はじめての人でも楽しく参加できます。

お店のクラブ結成のチャンス

トレール杯をめぐって展開されるモトクロス選手権シリーズは、お客さまの話題になるでしょう。トレール教室の開催との相乗効果で、トレール車の需要を伸ばします。

チューニング用ギットパーツの増売や、お店のクラブづくりに、この機会を役立ててください。

優秀選手はフェスティバルに出場

よい成績を収めた選手たちは、夏に行なわれる「ヤマハ・グランドスポーツフェスティバル」のヤマハモトクロス大会にも出場できます。

オートバイスポーツ最大の祭典

YAMAHA GRAND SPORTS FESTIVAL

この夏、ヤングを狂喜させます

モータースポーツを愛するヤングの祭典、ヤマハ グランドスポーツ フェスティバルをこの夏、開催します。

会期は土、日曜日にまたがる二日間。かつてない規模のもとでくりひろげられる一大ベージャントです。

お客さまに参加を呼びかけると共に、あなたご自身も協力者の一人としてご参加ください。

盛り沢山のSL行事を展開

ことし展開されるSL行事の最大のイベントが、この **ヤマハ グランドスポーツ フェスティバル** です。

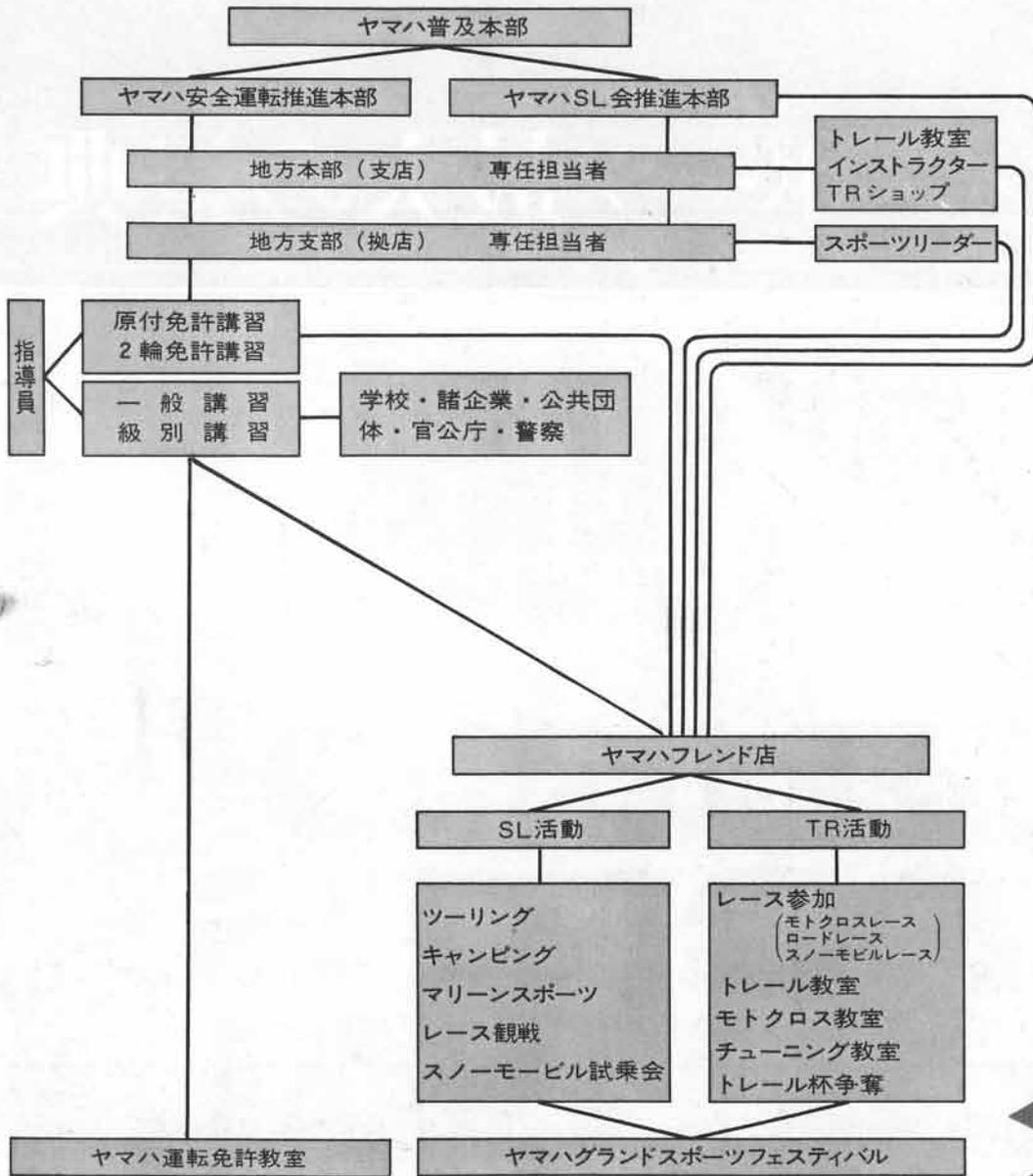
モトクロス大会、安全運転コンテスト、ジム・カーナ、オートキ ャンピング大会…など、盛り沢山の行事が、お店のお客さまやスポーツ好きのヤングの参加を待っています。

販促に有効にご利用ください

ヤマハ グランドスポーツ フェスティバル[®] を販促にご利用ください。

スポーツ好きのお客さまをお店に引きつける。SLクラブ員をふやす、クラブのツーリングをかねてフェスティバルに参加する。フェスティバルご招待セールを実施する…など、いろいろな利用方法があると思われまふ。そして、この行事は、なによりもオートバイスポーツのムードを大きく盛り上げる効果があるでしょう。

ヤマハ安全運転推進本部 ヤマハSSL会推進本部



スタート

需要の創造と、二輪車をめぐる
環境の改善を強力に推進します

安全思想の普及による交通事故の防止と、
二輪車需要の創造を目指して、ヤマハ安全運
転推進本部ならびにヤマハSSL会推進本部が
スタートしました。
業界のイメージアップにもつながる多彩な
活動をバリバリ推進していきます。

スポーツ教室、トレール教室の拡充

スポーツ需要の開拓に成果のあったヤマハ
スポーツ教室、トレール教室を、さらに大き
く、さらに楽しいものにしていきます。
あなたのお店のスポーツユーザーを育てる
スポーツリーダーの育成、スポーツ行事をひ
ろめるためのインストラクターの増強、各地





のスポーツ行事にセニアライターの派遣などを加えて、多くの人びとに楽しく安全に参加していただける教室にします。

SL行事を充実させます

ヤングの行動圏を広げるヤマハスポーツレジャークラブ。ことしは行事も活発化します。ヤマハグラッドスポーツフェスティバルや、スポーツ教室、トレール教室など、ヤマハのスポーツ行事への優先参加ができます。

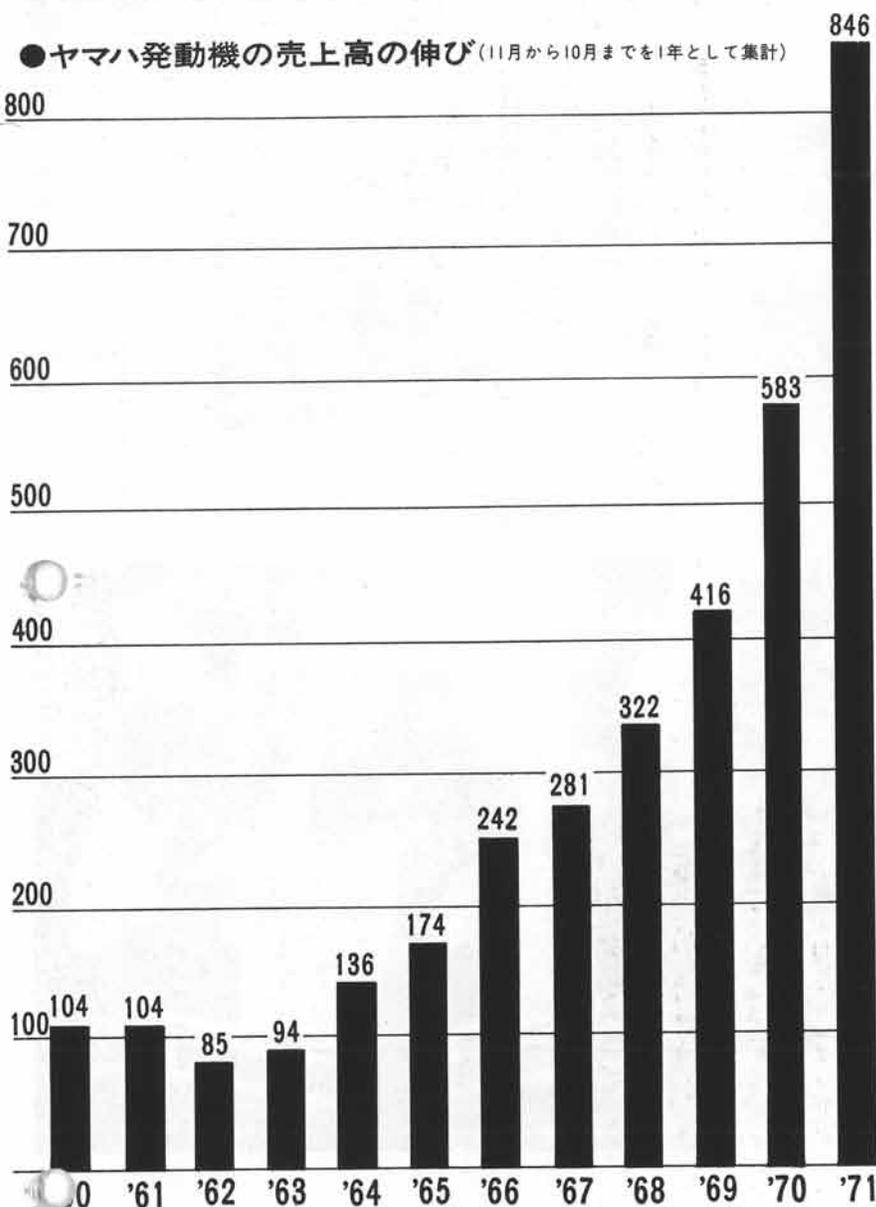
ヤマハトレールランドとの連携も強めて、SL会の組織をさらにしっかりとしたものにて育てていきます。

ただいま、日本交通公社との協力で、エース「スノーモビル教室」を実施中。四季を通じて、ヤングのレジャーを豊かにするSL会の活動です。



900 単位：億円

●ヤマハ発動機の売上高の伸び(11月から10月までを1年として集計)



昨年のヤマハ発動機の売上高は八百四十六

おかげで順調に伸びています

億円。二輪車も当初の生産計画を上回る順調な伸長ぶりでした。
 ヤマハに経営の基盤をおいた販売店さんの業績も伸びておられることでしょう。
 ことしもヤマハは頑張ります。

生産・供給体制も万全です

生産設備の 増強がすみました

磐田メイン工場の車両組立ラインは、いまや生産八十万台の能力を備えるに至りました。
 この磐田工場を中心としたヤマハ工場グループは、高品質・高性能のヤマハを生み出すために、活気のある生産活動をつづけています。



事務所も新ビルに移ります

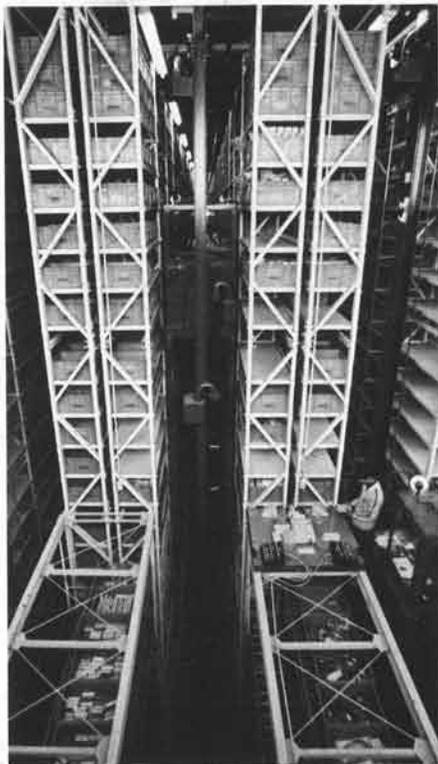
磐田工場内に建設をすすめていた本社事務所も間もなく完成します。
業務の円滑化で、販売店のみなさまにご奉仕いたします。

パーツセンターの体制も一段と充実

補修用部品や用品類の円滑な供給を図って昨年誕生したヤマハパーツセンターも、ますます充実した活動ぶりです。

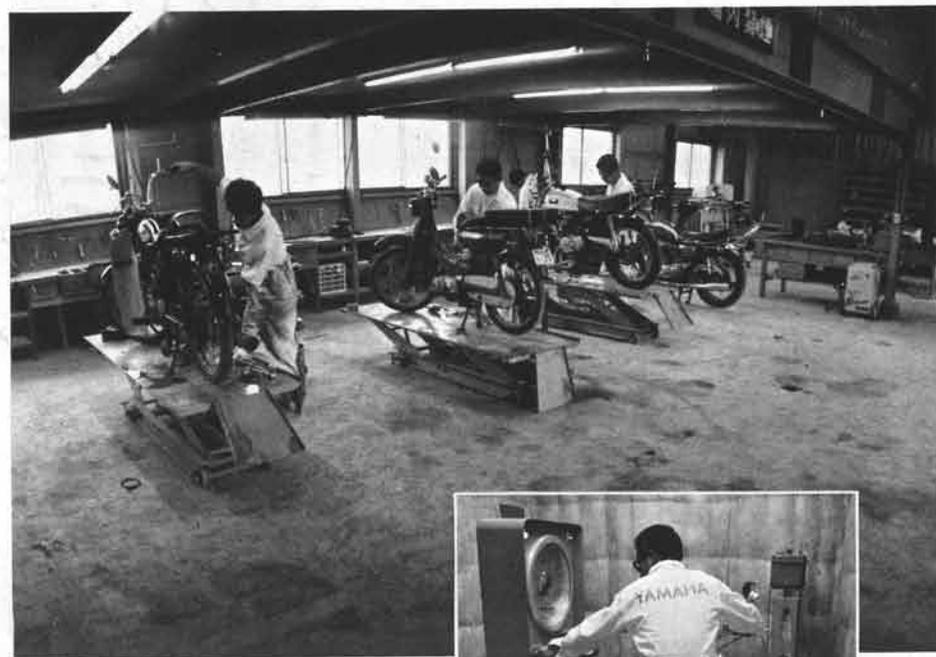
コンピュータのオンライン化による部品管理、自動的な搬送システム、高層式ラックと、他に類を見ない規模と内容を持つパーツセンターの偉容です。

国内外のヤマハ販売店のみなさまに部品を早く円滑に供給したり、お店の売上げにプラスになる用品の開発や管理に当たっています。



〔サービスセンターの活躍〕

- テストスタンドで各部の性能チェックを行います。
- 一般修理・車検整備を代行します。
- チューニング指導を行ないます。
- モトクロッサーなど、カスタムマシンをつくります。



サービスセンターを新設 販売店さんをバック・アップ

スポーツ時代に即応するサービス体制をつくるため、各地にサービスセンターを設置します。サービスセンターは、近代的な設備とすぐれたサービス技術で、販売店さんにご奉仕します。また、ヤマハ営業所、販売会社など、ヤマハ拠点のサービス体制も強化させます。

エンジニア教育講座を開催

スポーツエンジニア育成講座を開いて、販売店のご主人、サービスマンのかたがたを対象に、主としてレーサーへの改造やチューニング技術をご指導します。
また、新商品に関する技術講習など、一般講習にも力を入れます。

'72 New Model ★ヤマハミニ

YAMAHA MINI NEW FT50/JT60

サイズはミニでも
中味はでっかいヤマハミニ!

で評判をとったFT50/JT60が、ニューカラーにプラス安全性を向上させて登場しました。

たんなるミニバイクとは異なり、きわめて巾広い実用性をもった「ヤマハミニ」は、限りなくモータースポーツの世界を広げるヤマハオリジナルの新製品です。

若い人、とくにしゃれたセンスをもった人、動作の身軽な行動派の人。

ちよっぴり変わった目新しさを求めている人、新しい遊びをつくりだす人。

二輪から四ツ輪へ転向していった人、駐車難、交通渋滞をなげている人。

そして、オートバイは大きく、重く、スピードも速く、とても扱いきれないとハナっから決めて無関心をよそおっている人。

そんな方々に「ヤマハミニ・ニューFT50/JT60」をすすめてください。





ヤマハミニ・ニューFT 50
(キャンディオレンジ仕様)



ニューJ T 60 (アドリアンブルー仕様)



ニューFT50/JT60の8つの特徴

- ① **ニューカラー、ニューライン**
カラーはキャンディオレンジ/アドリアンブルー/メタリックブラックの3色。ともに新感覚のライン入りです。
- ② **前後フラッシャーライトを大型化**
- ③ **サイドリフレクター(反射鏡)装着**
- ④ **テールライトを大型化**
- ⑤ **フロントブレーキライトスイッチ採用**
以上いずれも安全性の向上を図って改良された個所です。

- ⑥ **ステアリングロック装着**
- ⑦ **メッシュ模様、ライン入りのシート**
充実した装備の一例です。
- ⑧ **新型エヤクリーナーの採用**
取扱いやすさ、性能の安定さを一段と増した改良個所です。

そのほか、これまでのミニの特徴——ダブルクレードルフレーム/完全防塵防水ブレーキ/セラアニー式フロントフォーク/脱着容易なシート/ワンハンドコントロール方式の各種スイッチ/パワフル単気筒ロータリーバルブ式エンジン/リターン式4段ミッション——は、そのまま受継いでいます。



▼ストライプ入りのシート



▼安全を守る大型灯火類



(メタリックブラック仕様)

YAMAHA MINI

NEW FT50/JT60

トレール大会やモトクロス大会で、ミニバイクによる競技が行なわれるようになりました。今年のシーズンは「ヤマハミニ」のどっかい真価が各地で実証されるでしょう。ニューFT50/JT60はスポーツにも大きく売りこめる商品です。

NEWCOLOR

YAMAHA MATE

V50-D/V50-ED

“らくらくメイト”として
人気急上昇、売れているニュー
メイト50に、新しいカラー
が追加されました。メタリック
アロマグリーンの登場です。
これでメイト50Dシリーズの
カラーはグレー、ブルー、オ
レンジ、そして今回のグリー
ンと4色になったわけです。

クラッチ操作のやさしい運
転。ロータリー式でも、シー
ソー式でも、どちらにも選べ
る3段ミッション。らくらく
足が地につく乗りやすさ。ヤ
マハメイトV50-D/V50-E
Dに加わったニューカラーの
新商品です。



★キルティング・ジャンパーCY14
 最もポピュラーなウインタースポーツウェアのキルティング・ジャンパーを、デザインカラーリングともライダーズウェアとしてアレンジしたもの。赤、紺いずれも¥4800



★ウインターコートCY11A
 随所にオリジナルな工夫を施したウインターコート。ブルー、レンガ色ともに¥7000。



★ドライブ手袋セット
 セーム皮製ですべりにくいドライビング用。
 @ ¥1900、セット ¥11400。



★オートバイ手袋セット
 上質の皮で手の動きも、きわめてしなやか総ウラ付。セット ¥15700。



★防寒皮マスクセット
 顔に当たる寒風をさえぎる皮マスクは、冬のライディングの必需品。左がデラックスで裏布付 @ ¥400、セット ¥4800、スタンダード @ ¥250、セット ¥3000。



★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

売上げを増すヤマハの冬期用品

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

冬期用のライダーズウェアとして先に発売したヤマハ・ヤングルックのランチジャケットが好評をばくしていますが、これは、またヤマハがオリジナルに開発した冬期用品のかずかずです。

お客さまの冬の行動半径を大きくひろげるもの、お店でも冬のご商売に、積極的にお拓売ください。

スタンドカラーの中には、フードが納められている。



乗車時には腕の動きをさらに楽にと、脇の下はジッパ―で調節可能。

収納力のきわめて大きい二段ポケット。



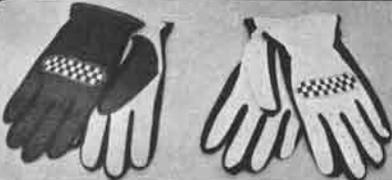
総ウラで防寒対策も万全。



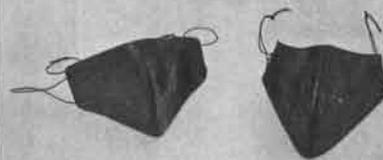
ワッペンの下も、しゃれたミニポケット。



二段階に調節できるソデロ。



こちらは、白と黒のチェッカーがアクセント。



マスク。スタンダードとデラックスの2つがあります。



スポーティ・ムードを高めるワッペンやストライプ入り。

国際情勢の変動によって、一九七二年の日本経済は、きびしいものとなりそうです。

この荒波を乗り越えて、お店の健全成長を図るには、経営のあり方を再確認しなければならぬといえましょう。

そこで、二輪車関係ジャーナリストに、今年の業界の展望と、二輪車販売店のあり方について語ってもらいました。

今年の業界と 販売店のあり方

国内需要百四十万台を見込む

ドル・ショックにつづく円の切り上げで、

日本経済は一大転機を迎え、各産業界ともこの対応策に大童わだが、二輪車産業にかぎっては長期化が予測される高原不況に関係なく、続伸の一途をたどることになろう。しかも生産面では各社とも増産体制が成っただけにフル稼働を見込んでおり、前年比一七%増の四百万台という膨大な生産計画をたてている。

このうち国内需要に向けようとしているのは百四十万台。全生産の三五%にあたる量であるが、これを消化するには販売店さ

つては容易なことではなく、この達成にあたって各メーカーともに極めて密度の濃い販売助成策を講じなければならぬ。というの、最近五年間の内需台数は百二十万台ラインにとどまっております、しかも需要そのものが下降ぎみだからで、この点でも百四十万台という内需達成は、販売界にとつて、かなり厳しい数量といえよう。

だが、輸出の本年見通しが主力のアメリカ市場の動向からきわめて明るいものと予想され、二百五十万台が計画されているもの、もともと輸出というものは国際情勢の変化によって大きく影響されるだけに、内需拡大は各メーカーにとつての必須策であり、この達成がメーカーの至上命令ともいえる状況にある。

こういうことで、今年の二輪車販売界は各店にとつてはかなりの台数消化を余儀なくされることから、販売の競争が一段と激しさを増しそうだが、店によっては腕のふるえる楽しみ多い年となるだろう。これらの点を前提条件として今年の販売界、とくに小売店の在り方について述べてみることにした。

魅力ある店づくりへ邁進

この第一の条件が「魅力ある店づくり」にある。このためには①二輪ユーザーに対する総合センターになるための二輪の専門店化②整備能力ならびにパーツの在庫などアフターサービス体制を充実してユーザーに信頼される店にする③店舗をカウンターセール時代へ備えて近代的な明るいものに改め、ユーザーが気軽に立ち寄れるコーナーを設ける④オートバイに関する技術知識を豊富にするだけでなく、「安全」を売るといふ立場に立つて「活

動を推進する」ことが必要で、この改善に真剣に取組まない店は自滅を余儀なくされよう。

第二の点は「誠意を売る店」に努めることにある。店はお客のためにあるということに念頭において「私の店はつねにユーザー側にたっている」という誠意を販売とおして示すことであり、いくら金も上げがうまくても社会のルールを乱したり、自分が社会構成の一歯車を形成していることを忘れてしまっているならば、何時かは顧客から突きはなされてしまうことを自戒し、全店員にこの在り方を再認識させ徹底させなくてはならない。

商品十アルファの販売

第三は顧客へのアプローチを徹底させることである。これは何もオートバイの購入にかぎったことではないが、買い手が慎重になればなるほど普段行きつけの店だけではなく、何軒の店をも回って購入するものを決めるといふのは顧客として当然のことだ。自分の店の固定客だと思っていた人も、代替えに他の店に話をもっていくかわり、逆に他の店の客も自分の店にやってくる。そこで自店の固定客をしっかりとつなぎとめる商品政策および販売技術を実施しなければならぬが、一方では新規の客をつくるチャンスでもあり、これには客応対の良さを発揮することなど、商品プラスアルファの販売を店員一同に徹底させることが肝要であろう。

年間を通じた利益計画を

第四は長期的利益計画の設定である。ひと昔前はドンブリ勘定に近かった二輪車店も最近では経理面の近代化がはかられているが、各店とも短期的利益追求の計画はあっても、

こと長期的利益計画をたてて営業している店は少ない。

ここで短期的利益計画というのは「今年半年ないし一年といった期間を定め、この間に売り上げを何%増やし、コストをどれだけ引き下げ、利益をどのくらい増加させる」といった計画をたてて営業することである。これさえも手をつけず成り行き任せの営業を行なっている販売店さんもまだまだ多い。

しかし短期的計画くらいでは業界情勢が急変した場合、これに即応できなければ経営が行きづまってしまうことにも成りかねない。

これも長期的利益計画があつたならば十分に対応できることである。このためには扱うべき車種を選んで専門店化すること、または新規層の開拓に力を入れるなども一策であり、経営の永続的発展には必須のものとして認識しておく必要がある。

二輪車販売店さんのとるべき方策について



種々述べてきたが、お店にとつて大事ことは自己の力に依じて主力とすべき車種を決めるといふ点である。五〇ccから七五〇ccの大容量車まで総ての車種を扱える力をもつ大型店は例外として、無理な背伸びは自滅の道をたどるだけである。それよりも車種の焦点をしばればそれだけ店の個性を強めるだけでなく、その店の大きなセールスポイントともなってくる。

現在はロクハン、ナナハンなどの重量級オートバイが脚光を浴びてはいるが、いぜん軽量クラスの車種も全需要の過半数を占め安定しているだけに、体質的に大型車に向かない店は軽量車専門の店として大いに腕をふるうべきだろう。要は各販売店とも「自分の店は何を主力にいくべきか、さらにそのなかで主力の取扱車種を自己の力に見合つて選定することにある。かりに大容量車を主力とする店づくりを選んだ場合には、これに対応できる体質に改善することが肝要で①レジャー、スポーツに対するユーザー指導②整備力の充実、パーツ・用品類の在庫完備などサービステ体制を充実させる③店舗をレジャー商品を取り扱うのにふさわしい近代的なものに改め、顧客を引きつけてカウンターセールがし易いようにすることである。

軽量車への関心を持つ

とくに最近は大容量車ブームということで各店ともマージン率の高い大容量車の販売に力を入れ、軽量車の販売には積極性をみせないケースが目立っているようである。

たしかに人手不足の折りでもあり同じ一台を売る手数は容量の大小に関係ないだけに、大容量車にはしる店の気持もわがらぬではな

い。しかし大型車を主力に、軽量車を従とすればかりでは二輪車需要の底辺が薄くなり、近い将来に二輪車需要の規模はぐーんとせばまって業界の衰退となって現われてくる。

というのも大型車のユーザーは決して下の軽量クラスに移行せず、次の段階には四輪車に乗り移ってしまう。その点、軽量車のユーザーは五〇ccから一二五、二五〇、三五〇ccと上級車種にエスカレートし、そのことが二輪車層の厚さとなつて現われてくるわけである。こころ、二年、九〇ccなど中間車種の需要減少が目立ってきているが、これらの現象は販売店さん自体にとつても決して好ましいものではないことを自省する必要がある。

「安全」をともに売る店に

最後にどうしても触れなければならぬのが安全活動の件である。大型二輪車の事故増大が社会問題化し、この対策のひとつとして警察庁では本年四月から二輪免許の二分割合を行なおうと目下検討をすすめている。これは現行法で五一cc以上の二輪免許（試験車両が一二五cc）を、①五一〜一二五ccの小型免許（試験車両が九〇cc）、②一二六cc以上の大型免許（試験車両が三五〇cc）に二分しようというのだが、庁内の一部には大型免許の取得には一〜二年の乗車経験を義務づけるという実質的年令引き上げ論も出てきており、この動向如何によつては大容量車の販売に大きな影響が予想される。

このように二輪車の在り方を大きく左右する動きが出ている折りに、今年の販売界は各店とも「安全」を売るという立場にたつてユーザーの安全運転教育の良きリーダーとして積極的にとりくまなければならぬ。

それならば、売り手はその商品の得がなにあるかを知らせるべきではないでしょうか。つまり、セールスとは買わせる力ではなく知らせる力であり、いかにそれを十分に發揮するかが販売競争なのです。

いかにしてお客にプラスをあたえるか、プラスを伝達させるかが販売の基本となれば、売り手は買い手に抵抗なく伝達する手段をとらなければなりません。

たとえば、ベテランといわれるセールスマンは、商品よりも人間を売りこめ、といったいます。買い手に好感をもたれ、信頼されるようになれば、商品の情報を素直に聞いてもらえるからです。

この点で、広告よりも記事で紹介されるほうがよく、セールスマンよりも、ユーザー自身の口コミのほうが効果が大きいことが分かると思います。

一般に、購入者というものはその七割が買手間の情報により、売り手の影響によるものは三割といわれています。

そこで重要なことはお客との間にいかに良好な場をつくり、抵抗をなくすかということです。そして、いかに真実を伝えるかということが問題になります。

セールスの再考

知らせる力の新しい工夫

真実を真実どおりに知らせる、これがセールスの専門家であるといわれます。ただ、その知らせ方に工夫がいるのです。

大アウンサーとして知られている高橋圭三さんは、マイクの前では人に抵抗を感じさせないことにいつも努力しているといわれます。その高橋圭三さんの逸話にこういふのがあります。

あるとき、喫茶店で休んでいたときに、近くの席に母娘連れのお客さんがきて、高橋圭三さんのいることに気付いた。そして、娘さんがこういったというのです。

「高橋圭三って、実物はたいしたことない

のね」

これについて高橋圭三さんは、私ならこういって答えてくれました。

「高橋圭三って、テレビでは素敵ね」

同じことをいつているのですが、前者は気がわるく、後者は気分がいい。

これと同じようなことは、みなさん方のお店でもよくあるのではないだろうか。たとえば、テレビやラジオの電気屋さんについていえば、技術を売りものにしてるところほど意外と気分がいいところが多い。薬屋さんでも、白い上衣をまとった薬剤士さんがいるようなところは、その割には繁栄してない。技術が先行してしまつて、セールスがついていかなければならない。

かつての「味の素」のように、独占的な商品は別にして、品物それ自身ではよそとそう大きな差をつけられないもの、カラーテレビなんかそのよい例ですが、そういうものにあつては、これからの商売ではセールスを考えなければ絶対に伸びてはいけません。

ベストセラーの名が高いカッパブックスに「頭がよくなる本」というのがありました。60万冊も売れたといいますが、昔どおりのやり方で「頭脳生理学入門」なんてついていたら、医学に関係のある人ぐらいいしか手にとらず、本屋さんのほうでも隅の専門書のコーナーにおし入れてしまつて、いくら宣伝したところで2千部がいいところだつたでしょう。

「頭脳生理学入門」が「頭をよくする……」を飛びこえて「頭がよくなる本」ときたところに、この出版元のすばらしいセールスの力が感じられます。「……する」といえば聞えはいいが、自分がやらなければならぬ抵抗感をうけますが、「……なる」となれば、なんか

自然と頭がよくなつてしまふような気分です。抵抗感がない。まさにセールスの見本です。また、本の体裁を新書版とし、読みやすく、絵入りにして、やさしくまとめてある。つまり、形式ばらず、気軽に、肩のこらないもの

として、その読書層をサラリーマン中堅層とむつとも頭のよくなりたい人にネライをピタリあてているのもみごとです。

商売の戦略と戦術

新しい考えで積極的な行動を

最初にも述べましたが、お客にプラスがあるものは、不況であつても伸びるのです。したがつて、どのお客が、どんなプラスを望んでいるか、そのマトをしっかりとさせて商売していく、これがこれからの商売ではとくに重要です。

いいかえれば、利益をあたえてくれるお客さんがどこにいるか、そしてお客さんをとらえたらどこにもまけないプラスを知らせるということなんです。専門用語でいう市場細分化戦略の実施です。

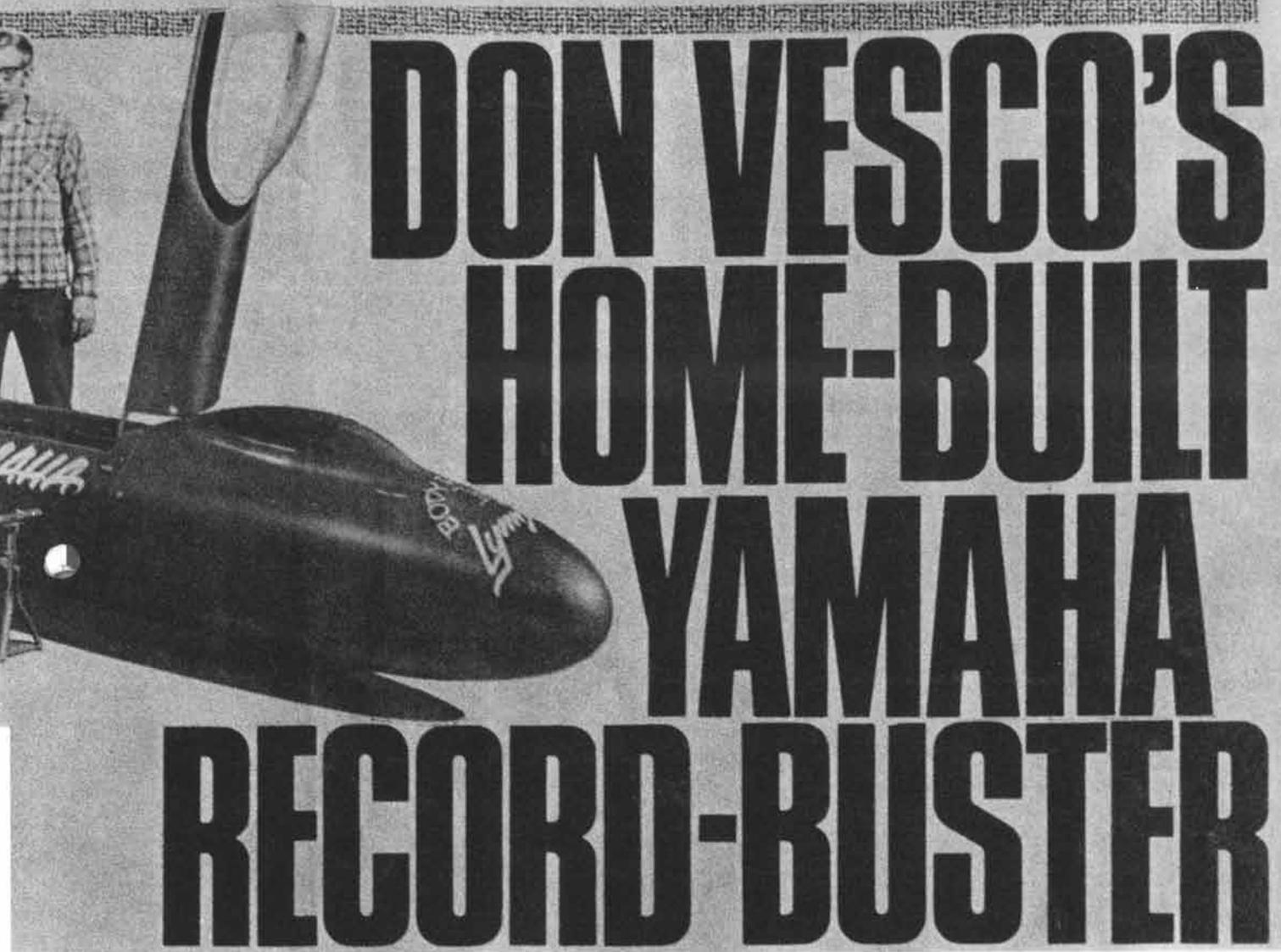
戦略とは、一をもつて十を制することです。これに対して戦術というのは十をもつて一を制することです。

大きい店と小さい店では、単純にいえば大きい店のほうが商売する力は上でしょう。しかし、どこをねらうか、その研究、戦略がしっかりと出来ていけば、また、ねらつたお客さんに対しては最大級のサービス、つまり戦術がしっかりと出来ていけば、小さい店でも大きな商売が出来るわけです。

伸びているお店では、必ずさういつた市場の研究がすすんでいます。

日本では、これから一年、マクロでは変わっていきます。不況もあるでしょう。しかしそのムードにながされず、ご自分の商売を冷静にみつめて、どこに発展の道があるかを研究し、実行していく心がけは大切です。

お客さんのくるのを待つていたのではいけません。どういふお客さんをねらうべきなのか、また、あの商品はよい、あの店はよい、と口コミしてくれる良好な関係をどうつくりどう組織化していくかを考え、商売をしていくか、が、転換期をむかえてのこれからの商売の重要な勘どころです。



DON VESCO'S HOME-BUILT YAMAHA RECORD-BUSTER

D・ベスコの速度記録挑戦車

ボンネビル ソルトフラット

一昨年、米国ユタ州ボンネビルのソルトフラットで、プロダクションレーサーTR2三五〇ccのエンジンを二基搭載したスペシャルヤマハが、二五一・九二マイル/時という、ほとんど信じがたいスピードをマークして大きなセンセーションを巻き起したことはまだ記憶に新しいところです。

樹立されたスピードもさることながら、その際に使用された燃料が、普通のハイオクタンガソリンであったことが、この記録をいっそうショッキングなものにしています。

つまり、昨年〇・レイボーンがマークしたオートバイ絶対時速二六五・四九マイルは、ベスコのヤマハとくらべると二倍の排気量をもつハーレーダビッドソンのワークスマシンが、ニトロメタンを燃料にして走った際の記録なのです。

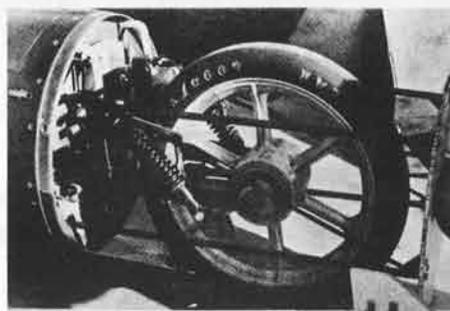
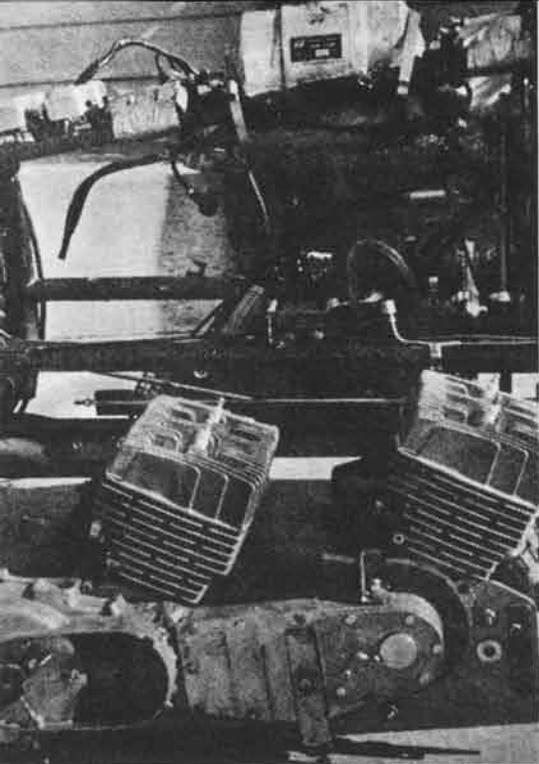
さてベスコは、昨年使用したマシンを更に改良して、再びオートバイ絶対スピード記録に挑むチャンスがうかがっています。

ベスコのスペシャルヤマハのエンジンは、K・キャラザース（'69チャンピオン）がアメリカのレースで使用している三五〇cc市販レーサーのそれと同型のもので、キャブは三四ミリチョークの三国レーシングタイプ、特殊な装備としてはクロバーの電子点火装置があげられます。

フロントエンジンからギヤボックスがとり外されていて、リアのクランクシャフトとはダブルチェーンで連結されています。

リアエンジンにはスタンダード型の五段ギヤボックスが備えられています。

リアホイールのスプロケットは、二十七歯式ですが、三〇〇マイル/時の高速に挑む際は二十五歯式のものも考えているとい



軽合金製のホイールとハブセンターステアリングを備えたマシン前部。

英紙「MOTOR CYCLE」11月17日号に大々的に紹介されたD・ベスコとヤマハストリームライナー。コース条件のおちつくのをまって、センセーショナル・チャレンジが開始される。



二基のエンジンは結合されて車体にとりつけられる。



内部はさすがにきゅうくつ。これでヘルメットをかぶるともう余分な動きはいっさい許されない。

世界一のスピード男ベスコ

スピード男ベスコのヤマハとの関係は、一九六三年デイトナで行なわれたアメリカGPに伊藤史朗選手のチームメイトとして、有名なRD56ディスクバルブツイン型ヤマハレーサーに乗った時に始まりました。

われます。

フレームはほとんどベスコ自身の設計、制作によるもので、航空機用のスチールチューブが使用されています。マシン重量は約五三七ポンド(約二四〇kg)です。

その後サンチャゴの郊外、メキシコとの国境に近い所にオートバイ販売店を開き、ヤマハ製品も扱うようになりましたが、商売のかわらポンネビル・ソルトフラットのスピード記録会には、自分でチューンナップしたマシンでさかんに出場、アメリカ屈指のスピード男といわれるようになりました。

一九六八年、ヤマハ・インターナショナルとのタイアップで、トライアンフのB・レットパンがマークした従来のスピード世界最高記録の更新に挑むことになり、その結果生れたのが、前記の七〇ccヤマハスペシャルストリームライナーなのです。

二五〇マイル/時といえば、もう航空力学のはんちゆうに入るスピードですが、こういった高速での乗車感について彼は次のように述べています。

『時速が二五〇マイル(三五〇km/h)に達すると、もう排気音は全然耳に入らない。聞えるのは、ピストンの作動する音だけだといえる。』

風が車体にうなり、ショックが感じられるが、ただ考えるのは、何とかしてフィニッシュに到着したいということだ。

時速二二〇マイル(三二〇km/h)あたりでは、マシンがやや振動するが、二四〇マイル(三三六km/h)に達すると安定性がぐっと増すのが感じられる。

ベスコの次の目標は時速三〇〇マイル(四二〇km/h)で、改良して性能のアップしたスペシャルヤマハに彼は絶対の信頼をおいています。オートバイでオーバー・スリー・トン(三〇〇マイルオーバー)という驚異の記録がヤマハマシンによって達成される可能性はかなり濃厚だといえます。



くを浴びました。

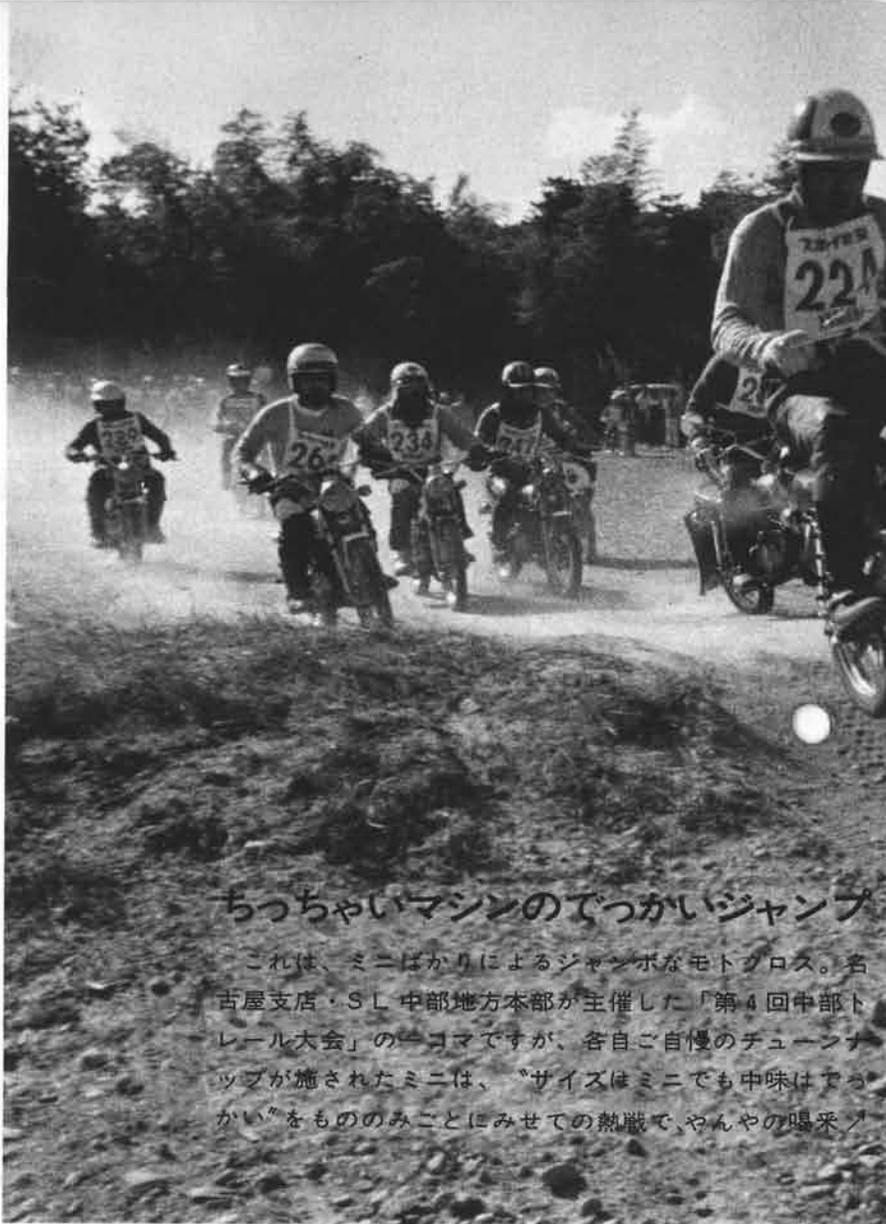
結果はミニばかりのレースと聞いて飛び入り出場したセニアのエース鈴木都良夫選手がミニで初の栄冠をかちとりましたが、拵からニューミニの発売もあり、今シーズンは楽しい商品です。



水のヤマハミニも大活躍

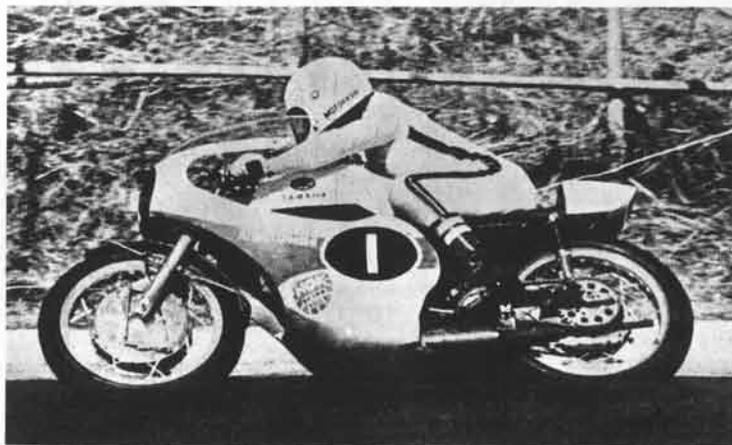
こちらは、ミニでも水のヤマハのP-45船外機のカナダでの活躍。ご存知のようにカナダには沢山の湖水があり、水のシーズンともなれば、各地さまざまな水のレジャーが楽しまれていきます。そこで活躍するのはヤマハ船外機。小さくて力持ち、軽くて取扱い簡便なミニP-45船外機は婦女子にとくに好評で、昨シーズンも大活躍でした。

YAMAHA TOPICS



ちっちゃいマシンのでっかいジャンプ

これは、ミニばかりによるジャンボなモトクロス。名古屋支店・S.L.中部地方本部が主催した「第4回中部トール大会」の一コマですが、各自ご自慢のチューンナップが施されたミニは、「サイズはミニでも中味はでっかい」をもののみことにもせての熱戦で、やんやの喝采ノ



本橋・三室ワン・ツー '71マカオグラン・プリ

十一月二十一日に行なわれた第五回マカオ・グランプリロードレースにおいて、本橋明泰、三室恵義のヤマハチームが一位、二位を占めこのGP通算五連勝の快記録をたてた。

ギア・サーキット十五周のレースは、全く両ライダーのペースですすめられ、他のライダーはすべて一周以上引き離してのゴール。

両ライダーの使用したマシンは、ヤマハ市販レーサー三五〇cc TR3で、その安定した高性能は、現地ファンにまた新しい話題を提供したものである。

YAMAHA TOPICS

ヤマハで颯爽と

コンパクトボデー、ビッグパフォーマンスのヤマハバイクにひきつけられるのは、どの国の若者でも同じこと。

東南アジア、ラオスのヤング達も軽排気量ヤマハの熱烈的ファンです。

首都ヴィエンチャンでは毎年盛大な「ザット・ルアン」のお祭りが行なわれますが、今年のお祭りには写真のように、各地から若者達が人気上昇中のヤマハの軽排気量車に乗ってぞくぞくと集って来ました。ある者はトイレに、別の若者はスポーツに、また女の子はメイトに乗って、他の若者たちをうらやましがらせたものです。



オーストラリアのビッグスリー

オーストラリアで過去一年間に記録された二五〇%という驚くべき販売の伸びには、ヤマハオートバイの各地レースでの圧倒的な強さが大きく貢献していることは否定できません。写真の三人は、71年度オーストラリアスポーツ界で最も活躍したライダーですが、いずれもデイストリビューター・ディーラーエントリーのヤマハ一二五cc A S 3、二五〇cc T D 2、三五〇cc T R 2を使用しました。

左からB・ヒンドル、R・トームズ、T・ハットンのオーストラリアビッグ・スリー。





フィーリング満点

雪上車のメッカ北米豪雪地帯では、'71イーグルリバー世界選手権ダービー優勝を始めとする各地のビッグレースでの成功により、ヤマハ製品の人気が急速に高まっています。この地域での雪上車は、レジャー・スポーツ用に使用されることがほとんどで、女性の間にもファンがふえてきています。

軽排気量ながら、倍に近い排気量の大型マシンと互角以上に競うヤマハレーシングモデルの魅力に、彼女達もすっかりひきつけられているようです。

南阿農業ショーのハイライト

色とりどりのヤマハモデルを配列して、観客の目をひきつけているのは、南阿の代理店チャーリー・ヤング社のコーナーです。

この国最大の農業ショーに展示されたものですが、逆さまに吊り上げたヤマハミニ、世界最強の市販レーサーTD、軽量・高性能の船外機など、観客の興味の中心になりました。



冬の山にスノーモビルを!!



ビジネスにスポーツレジャーに、日本の冬を変えて四年、ことしも雪の新世界をひらくヤマハスノーモビルのシーズン到来です。

雪国では連絡に、商品の配達に、雪上の作業にと、制約の多い冬一番の交通機関として生活の必需品にまでなりつつあるスノーモビル。

いつぼう、スノーモビルによる新しい雪のレジャーは、ことしもまた若者の間に爆発的な人気を呼び起こしています。

スノーモビルはまったく初めてという人たちにも、レンタルのヤマハスノーモビルで気軽に安全に、心ゆくまでスノーモビリングを楽しんでいただけスノーモビルの別天地・ヤマハスノーランドが、もつか全国42カ所にオープン、さらに各地にぞくぞくと増えつづけ、新しいスノーレジャーを求める若者たちでにぎわっています。

このスノーランドを利用して、ご家族ぐるみ、仲間とおしてスノーモビルを楽しんでいただく新企画もスタートしました。

これは、ヤマハSレクラブと日本交通公社のタイアップによる「エース・スポーツシリーズ・スノーモビル教室」。

バスで列車で銀世界へまっしぐら、現地ではヤマハスノーモビルと一流インストラクターが待ちかまえ、雪の休日 safely に、心ゆくまで堪能していただくというわけです。

また、2シーズン目を迎え、新しいスノースポーツの花形としてガ然注目を集めているスノーモビルでのモトクロス、スノースクランブルは、1月16日の札幌スノースクランブル大会から四戦にわたって行なわれるMFJ全日本選手権シリーズをはじめ、

でも別表のとおり各地で盛大に開催されます。昨年パーフェクトで全タイトルを独占したヤマハの活躍が、ことしも大いに話題を呼んでいます。

さらに、この冬最大の話題を集めて開催されるのが、世界の若人の祭典、第11回札幌冬季オリンピック大会。

ここでもヤマハスノーモビルは、各競技の運営や連絡など大会中枢機関の足として、活躍することになっています。

このように、ビジネスに、スポーツレジャーに日本の冬に完全に定着したスノーモビル。降雪地のお店では、これからのナンバーワン商品として、また雪には縁遠いような地方でも、お客さまの冬のアクション・スポーツの世界を広げるものとして、積極的におすすめください。

72・1月MFJスノースクランブル・カレンダー

月日	競技会	場所	連絡先
1・9	東北選手権・第一戦	管橋園跡スノーランド	(0222)48・5747
16	全日本選手権・第一戦 札幌スノースクランブル	テイネオリンピア	(011)41・2711
16	スノースクランブル中部選手権・第一戦 数河大会	飛騨数河スノーランド	(052)201・2111
16	関東選手権・第一戦	鶏頂山スキー場	(03)72・2021
23	スノースクランブル中部選手権・第二戦 ひまがの大会	ひまがのスノーサーキット	(0582)62・3515
23	東北選手権・第二戦	鬼首高原スノーランド	(0229)88・71
23	スノーモビル教室	千曲カントリー	(03)572・2600
30	全日本選手権・第二戦 石打スノースクランブル	石打後楽園スキー場	(033)565・6666



ヤマハスノーモビル《レンタルおよびスノーランド所在地》

▶北海道

- ①朝里スキー場 小樽市 (011) 871-8031
- ②然別湖畔温泉ホテル 鹿追町 (01668) 呼20
- ③常盤青少年憩の広場 札幌市 (011) 591-9912
- ④鈴木ドライブイン 河西郡 (015562) 2306
- ⑤テイネオリンピック 札幌市 (011) 281-5636
- ⑥盤溪コバンドスキー場 札幌市 (011) 251-8719
- ⑦豊栄ドライブイン 江別市 (01138) 3-3001

▶青森

- ⑧青森県総合競技場 青森市 (0177) 66-1835
- ⑨十和田国際カントリークラブ 六戸町 (017655) 呼151
- ⑩雲谷スノーモビルサーキット 青森市 (0177) 38-2912

▶秋田

- ⑪大湯スキー場 十和田町 (01864) 2-3535
- ⑫田沢湖高原スキー場 田沢湖町 (0188) 23-6366

▶岩手

- ⑬岩山カントリー 盛岡市 (0196) 22-4414
- ⑭小岩井農場 雫石町 (01969) 2-3115

▶宮城

- ⑮国民宿舍鬼首高原荘 鳴子町 (022988) 71

▶福島

- ⑯磐梯国際スノーランド 河東村 (02422) 2-7345

▶新潟

- ⑰石打後楽園スキー場 塩沢町 (025783) 2621
- ⑱石打丸山スキー場 塩沢町 (03) 572-2021
- ⑲浦佐貸スノーモビル 大和町 (025777) 253
- ⑳熊堂スノーモビルランド 妙高村 (03) 572-2021
- ㉑中里スキー場 湯沢町 (02578) 3301

- ㉒妙高パークホテル (025575) 314

▶栃木

- ㉓日光スノーランド 湯本町 (0286) 34-5191

▶長野

- ㉔五竜遠見スキー場 白馬村 (02617) 5-2300
- ㉕菅平レンタル場 上田市 (026874) 145呼
- ㉖千曲カントリー 更埴市 (02627) 2-2490
- ㉗栲池スノーランド 栲池高原 (03) 572-2021
- ㉘野沢温泉スノーモビルランド 野沢村 (026985) 2951
- ㉙乗鞍高原スノーランド 安曇村 (026393) 2121

▶富山

- ㉚宇奈月温泉スキー場 宇奈月 (07656) 2-1602
- ㉛極楽坂スノーランド 大山町 (07640) 215

▶石川

- ㉜大日岳スノーランド 鳥越村 (0762) 51-1161
- ㉝野々市スノーレジャー 野々市町 (0762) 75-3726
- ㉞山中温泉スノーランド 山中町 (07617) 8-0330

▶福井

- ㉟奥越スノーランド 雁が原 (0779) 8-0369

▶岐阜

- ㊱シュラウド流葉 神岡町 (05777) 3-2478
- ㊲子の原高原スノーハイランド 高根村 (057763) 114
- ㊳飛騨数可高原スノーランド 古川町 (052) 231-6116
- ㊴ひるがの高原スノーサーキット高鷲村 (0582) 62-3515

▶兵庫

- ㊵鉢伏スノーサーキット 関岡町 (0796697) 5191
- ㊶神鍋スノーサーキット 日高町 (07964) 5-0407

▶鳥取

- ㊷三朝カントリークラブ 三朝町 (08584) 3-0834

マシンはヤマハ、ヘルメットもヤマハ



ニュータイプの普及品・CX 300 P シリーズ(5種類)、¥4,400と¥4,700。

CXジェット型シリーズ。
10種類、¥6,500から¥8,000。



セミジェット型
BXシリーズ
(2種類) ¥3,400。



女性用 AX シリーズ、バラ柄、蝶柄、ラーメの3種類。
¥2,400。



スノーモビル用 K 3 型
¥5,500



女性用を除く全製品共通の風防。
¥1,200。



ヤマハで走る楽しさを満喫するなら、ヘルメットもマシンのムードにピッタリのカラフル・ヤマハヘルメットで!——というお客さまがどんどん増えています。

4タイプ/22種の豊富なシリーズ、JIS およびアメリカのスネル規格で認定された高度な安全性を誇るヤマハヘルメット。

この5月からは、「原付2種以上の二輪車で、最高速度40km/h以上の道路を走る場合」ライダーにはヘルメットの着用が義務づけられます。

お店でもヤマハヘルメットで、お客さまの安全を積極的にリードしてください——