



ヤマハ・パッソーラ

グッド・デザイン賞を受賞

特集:スポーツバイク需要の新しい波“アダルトユーザー”

ヤマハパズソーラもグッドデザイン賞受賞
Gマーク商品・パズソル&パズソーラ

4

特集1
そういえば、ちょっと変わった傾向が……
スポーツバイク需要の新しい波「アダルトユーザー」

特集2
経営基盤を手固く広げる
「ヤマハメイト」の拡販を！

12

「原付バイク事故ゼロ」を合言葉に
地域の販売店さんが一丸となって
乗り方講習会を定例開催——京都市山科地区

すばらしきカーティングの世界

78ジャパンカートレース
菅生を舞台に白熱のドラマを展開

18 話のバドック
いまお客さまの間では、こんな話題が……

カラーセクション
フアイト満々お店訪問
スポーツショップ・ユアサさんこんにちは

22 話どころ、売りどころ
メカニカルセールストーク／ビジネスセールストーク

YAMAHA★トピックス
各地の情報・ご案内

28 ヤマハ用品・部品コーナー

安全運転推進本部コーナー
増えてきた50ccバイク事故の減少をめざして、店頭指導の強化を！

30 ハイッ、こちらサービスセンター

思い出のYAMAHA名車シリーズ⑪——AT90

3

昨年のパズソルにひきつづき、今年はパズソーラもグッドデザイン賞を受賞！——このビッグニュースは、みなさまのご商売にまた大きな自信を生み出すものとなるでしょう。

どこで意外に知られていませんが、このGマークの選定には、デザイン審査、品質検査とあわせてアフターサービスの保証も大きな要素となっています。また選定後も、生産、流通、販売、広報活動などの調査が行なわれ消費者保護のための管理が続けられています。「Gマーク」商品パズソル&パズソーラにふさわしい完全なアフターサービス、安全指導をどうぞよろしく願っています。

8



14



20

9月、10月の2カ月間、全国オートヤマハ会と傘下のヤマハマリンストアさんが一体となって、全国各地で「78ヤマハポートフィッシングコンテスト」を開催しました。1千万人も2千万人もいわれる日本の釣り人口、まさに釣りブームの昨今ですが、それだけにこの大会も大きな人気を呼んだものです。そしてこの大会でもうひとつの人気のマツとなったのが、工夫をこらしたもりだくさんの賞品。ヤマハ浜松湖が主催した浜名湖大会では、ご覧のようにパズソーラが賞品として用意され、当選者の喜びもまた格別。こんな所にも、案外大きな需要が潜んでいるのかも知れません。

24

9月21日から30日までの秋の全国交通安全運動には、全国で販売店みなさまの積極的な参加が見られたものですが、この期間中の交通事故による死者数も223人と、運動中の数としては警察庁が記録をとり始めた33年以来一番少ない好結果を収めています。50ccバイク事故が増えている中で、お客さまの安全意識もしいに大きな高まりをみせていますが、みなさまの店頭指導を通じて、このムードをさらに大きく拡大したいものです。

29

31



11月17日 宮崎西都「古墳祭」

約500年以前から三宅神社の三大祭のひとつとして、大小300余の西都原古墳群の中の西都原御陵前で行なわれていた「山陵祭」が、大正の初期から「古墳祭」として行なわれているものである。

すみきった秋空のもとで、神代さながらのいでたちで踊る神代神楽踊は、古い歴史を誇る日向の地方特色を色濃く残す興味深いものだ。古式ゆたかな踊りや式典がもりだくさんのこの祭であるが、見頃はこの神代神楽と白太鼓踊の行なわれる午前中である。

11月3日 神奈川箱根「箱根大名行列」

江戸時代の東海道往来の要所でもあり、また最大の難所でもあった箱根を舞台にくりひろげられる当時の参勤交代の大名行列の再現である。もともとは昭和10年箱根博覧会行事のひとつとして始められたものだが、紅葉の山あいになりひろげられる170名以上の行列は、秋の箱根の風物詩ともなっている。

行列は、湯本の早雲寺を午前10時に出発、旧街道を一周して早雲寺に戻る。ツーリングをかねての見物には格好の祭だが、交通混雑もまた最高のため注意が必要。



ヤマハパッソーラもグッドデザイン賞を受賞 「Gマーク商品」パッソール&パッソーラ



ヤマハパッソール特許庁長官奨励賞受賞

(53年度関東地方発明表彰)

昨年度の「ヤマハパッソールS50」にひきつづき、「ヤマハパッソールSA50」が、昭和53年度の通産省「Gマーク(グッドデザイン)」商品の選定を受けました。いっぽう「パッソール」は、昨年の「Gマーク」選定につづき、今年度は関東地方発明表彰において、みごと「特許庁長官奨励賞」を受賞しました。

これはソフトバイクの本流「ステップスルー」の「パッソール&パッソール」のすぐれたデザイン、性能、品質が、各界専門家の厳しい審査によって裏づけられたものです。どうぞこの成果を、ソフトバイク時代をリードするみなさまのご商売にお役立てください。



賞」を受賞したものです。

特許、実用新案、意匠の各部門をあわせ今年度は175件の申請がありました。この「特許庁長官奨励賞」は、もとより特別賞としてトップクラスにランクされるもの。申請件数とその内容で、全国でも特に高いレベルにある関東地方での受賞であることも、特筆されるところです。

発明表彰は社団法人・発明協会が、発明の奨励を目的に行なっているもので、この関東地方表彰において「パッソール」の意匠が「特許庁長官奨励

Gマークの選定制度は、通産省が、人びとの家庭生活に深くとけ込んでいる商品約500品目を対象に、消費者が安心して楽しく使用できる商品を選定、推奨するもので、デザイン、機能、品質、安全性などの審査、また安全性、耐久性などの検査と、デザイン、品質両面からの厳しい審査が各界専門家によって行なわれます。

300社、2202点の申請が行なわれた今年度は、396点が選定をうけましたが、この「パッソール」で、ヤマハは昭和32年にオートバイ部門で初受賞以来、8度目の受賞となりました。

そういえば、ちよつと変わった傾向が……

スポーツバイク需要の新しい波 アダルトユーザー

このほど文部省が発表した「体力・運動能力白書」によると、わが国のスポーツ熱はここ10年来にわたって向上の一途をたどっていると。なかでも、この傾向が著しいのが中・高年層の伸びで、逆に高校生以下の青少年は昭和47年を境に停滞しているのだそうです。

この影響で——というわけではありませんが、このところ全国各地の販売店さんでちよつと変わった現象を見せているのが、スポーツバイクのお客さまの傾向。いままで主流だった若いお客さまに加えて、新たに青年以上のスポーツバイクユーザーがここに来て目立って増えているという現象です。

そこで、これらのスポーツバイクの新しいお客さまの傾向を追跡してみると――。



も愛車SR500の手入れは抜群だった。

「身体で風切る爽快さ。見知らぬ土地への訪問。かつて、こんなに健康的で新鮮なスポーツレジャーに出会ったことはなかった」

〇〇の宣伝ではありませんが、確かにわが国にニューライフスタイルの思想が定着したのは事実。「ゆとりのある暮しの中で、新たなホビイを求める」形態もそのひとつで、20代から30代の「若者」が新しいホビイとしてバイクを楽しむ姿が増えているのです。

◇

とはいえ、志水さんはこのDT125を購入する以前からバイクの走りを楽しんでいたわけではありません。というのも、志水さんが自動二輪の免許を取得したのは今年6月のこと。そして、このDT125こそ志水さんにとって初めてのバイクだったからです。

今年7月にDT125を購入した志水俊晴さん(29歳)は、埼玉県所沢市にお住まいの工業デザイナー。自宅が比較的、秩父の山々に近いということもあって、休日にはもっぱら愛車を駆って山岳ツーリングを楽しんでいるのです。

「以前に一時期ですがTY50に乗っていたことがありましたが、普通自動車免許だったのでそれ以上のバイクは乗れなかったですね。でも、今年に入ってどうしてもバイクのバイクらしい走りを楽しみたいと思ひまして、仕事の合間に試験場に通ったというわけです」



「休みの日でもなかなかバイクに乗る時間をつくれないが——」と語る吉村さん。それで

「いまやクルマは移動手段としての機能しか果たせない。本当の意味で走りを楽しめるのは、バイクをおいて他にない」

かつてはバイクに乗っていたものの、いまはクルマに乗っている——というお客さまは意外と多いのですが、またこれらのお客さまが、再びバイクの走りを楽しみ始めているというケースも目立っています。

ここに紹介する千葉県船橋市にお住まいの吉村さん(38歳)の場合は、今年6月に「SR500」を購入されたおひとり。そして、いまや休日のプライベートな時間のほとんどを、この「SR500」だけが持つビッグ・シングルルの走りを楽しまれているのです。

吉村さんは語ります。このバイクへの復活論について。

「私がバイクに乗っていたのは、それこそ高校生から大学にかけての時代。それ以後は、船橋サーキットをベースに四輪レースに明け暮れていました。でも、仕事が忙しくなるにつれレ

ースからも遠去かり、さらに結婚して子供が生まれてからはクルマももっぱら移動手段としての役割りでしかなくなってしまうんですね。そんな時です。もう一度、バイクに乗ろうと思ったのは。幸い免許は持っていましたし、「SR500」という魅力的なバイクも発売されたということ。即、購入。それからというものは、機会あるごとにビッグ・シングルルの走りを楽しみ、気分転換を図っています」

最初は、乗ることにくらかか不安はあったとはいうものの、いまこの機会に乗っておかなければこの先バイクに見離されてしまうと決心。思い切って出かけた第一回目のツーリングも無事に走り終えた吉村さんですが、今は、「かつてのバイクの感触が自分の身体の中でよみがえってきたかんじ」とバイクを通して、若さの確認をされていたものです。

もともとスポーツが好きという志水さん。DT125を選んだ理由も、そのスポーツ性に富んだ性能に魅せられたからといいます。

「いままでにいろいろなスポーツを楽しんできましたが、DT125に乗って改めてバイクのすぐれたスポーツ性を感じましたね。無理を

してでも今年のうちに自動二輪の免許を取得しておいてよかったと思っています。

いま楽しんでるツーリングにしてもクルマでは味わえないことばかり。なにかもが新鮮で、これこそ今まで探し求めていたホビーだ、という感じですよ」



細かな神経が要求される仕事だけに時には息抜きも必要。志水さんにとってDT125は、気分転換の役割を果たしているのだ。

「勉強さえおろそかにしなければ許可してくれました。ですから今はもちろんOK! 通学に、ツーリングにと、一日たりともバイクと行動を共にしない日はありません」

受験勉強や数々の規制などからバイクに乗る機会を狭められている高校時代。それだけに、これらのお客さまへの販売姿勢も消極的になりがちです。とはいえ、これらのお客さまが本当に需要の対象になりにくいという点、そうでもありません。とくに高校生活から抜け出た大学生の場合はある意味でバイクに親しむチャンスをもっと持っているともいえるからです。

現在、早稲田大学理工学部機械工学科に在籍する早崎良明さん(22歳)は、2サイクルエンジンのチェンソー用キャブを研究中の4年生。来年は、さらに充実した研究活動をと大学院をめざして勉強中です。

「この早崎さんが、現在乗っているのがGX750。主に通学を中心に利用されているものですが、このほか、休日にはツーリングにも出かけられるなど、バイクのある生活を楽しまれているおひとりです。早崎さんは語ります。バイクと勉強の両立について。

「高校時代は確かに受験勉強で大変でした。でも、バイクに乗れないほど時間がなかったわけではありません。要は、バイクによって勉強をおろそかにさえしなければ許してくれていました。でも、本当に余裕を持ってバイクを楽しめるようになったのは、大学に入ってから。専攻がエンジン関係でもあったので、勉強をかねながら楽しんだものです。暴走族などの影響で一時は乗りにくかったこともありましたが、別にバイクが勉強にさしつかえるとは思えない。むしろ人間性の幅を広げる上で、いい体験を与えてくれるのではないのでしょうか」



研究室の仲間との話題もやはりバイクが多いとか。GX750で通学する早崎さん(右)は、いまエンジン関係の仕事をめざして猛勉強中

「子供の頃からあこがれていたんです。だからバイクに対して抵抗なんて全然感じなかった。生徒の父兄の受けだつて、かえつていい位ですよ」

女性のバイクといえば、ほんの2〜3年前まではせいせいファミリーバイクがいいところ。でも、いまは女性とはいえビッグバイクに乗るお客さまも増えていきます。しかも、その種類たるやオンロードからオフロードまで。こんなところにも新しい需要の芽が息づいているといえそうです。

今回、訪問した清治暢子さん(24歳)は、昨年6月に自動二輪の中型限定免許を取得。以来、50ccを手始めに125ccのオフロード、そして今年4月よりGX400を乗り継がれているお客さまです。

この清治さんですが、実はお仕事が小学

「いま一番楽しいのが仲間とのツーリング」と語る宗像さん(右)。近く予定されているツーリングの計画に話がはずむ



「月々2万3千円のクレジット。でも、少しも苦に思ったことはありません。だって、高校時代にバイクに乗れなかったことを考えれば……………」

最近の若者の傾向として顕著にみられる例が、欲しいものは苦勞をしても手に入れたという傾向。個性化の時代が叫ばれる中で、趣味に対する価値感も増えます高まっているのです。決して経済的に余裕があるわけではなくこれらの若者たち。クレジット利用の大きな理由もここにありそうです。

◇ 高校時代を福島県郡山市で過ごし、大学に入るや東京でアルバイト生活をする宗像剛さん(21歳)は、いま武蔵工業大学で建築学を勉強する3年生。

この宗像さんの場合は、前述の早崎さんのケースとは異なり、高校時代はバイクに乗っていたものの受験を控えた2年生の後半からはバイクを手離し勉強に専念。そして、大学へ進学して再びバイクを購入したという復帰組のおひとりです。

「バイク免許を取得したのは高校2年。以

来、XS650の中古車に乗っていたのですが、受験勉強が迫るや家に反対されやむなく手離したのです。

そして、受験を経て無事大学へ入って、もう一度バイクへの想いがわき起こり、アルバイトをして頭金を捻出。XS750スペシャルをヤマハらくらくクレジットで購入したという次第です。いまの支払いは月々2万3千円。

たとえアルバイトをしたとしても学生の身でのこの金額はあまりに大きな額ですが、それでも好きなバイクのためなら他の消費を節約してクレジットの支払いにつき込んでいるんです。

GX750が発売された時から3気筒に乗ってみたいだったという宗像さん。いま、一番の楽しみは、自分の力で手に入れたXS750スペシャルでツーリングすること。この日も学校のお仲間と、次のツーリングの計画をあれこれめぐらせていたものです。

校の教諭、先生です。GX400の使い方も、毎日の通勤をはじめお友達とのツーリングなど、多岐にわたっています。

「まず私にとってバイクは、小さい時からのがれだったんです。もともと兄が乗っていたせいもありますが、とにかく好きだった。そして、いつかは乗ってみたいと思っていました。

ですからGX400も全然こわくはありませんでした。むしろ、乗ってみて面白かったというのが本音かな。いまは、自宅か

ら学校までの往復のほか、ツーリングやモトクロスへの練習をして楽しんでいます。とにかくバイクは私の恋人。GX400を購入してからというもの、雨が降ろうが電車で学校へ通ったことはありません。

小学2年生を受け持つ清治さん。もちろん生徒の間でもナンバー・ワンの人気が誇っていますが、当初は心配した父兄の評判も「むしろ上々」とかで、まさにバイクのある青春を謳歌し、その体験を安全教育に役立てているのです。



GX400で通う清治先生は生徒の間でも人気ナンバー・ワン

経営基盤を手固く広げる ヤマハメイトの拡販を!

いま、ソフトバイクの急浸透につれて、人びとの日常生活用品の中に占めるバイクの地位も急速に上昇しています。

こうした中で、この成果を確実に活かし、お店の収益アップに結びつけるために、メイトをはじめとする既存商品のウエイトも一段と高まっているところですよ。

折りしも日一日とピッチを上げている年末商戦の中でも、

欠かすことのできない商品メイト。こんなところから、今月は安定した需要市場を受け持つヤマハメイトにスポットを当ててみました。

別表の需要動向とあわせて、お店でも、お店の商圏やお客さまを改めて見直し、ヤマハメイトの拡販を考えてみましょう。

総需要を広げるソフトバイク 経営基盤をつくる有力商品メイト

別表のタイプ別国内出荷台数の推移でも明らかのように、ソフトバイクの登場とともに一時は急減少を見せたアンダーボーン需要も再び着実に上昇傾向を回復し、依然として安定商品の座を堅持しているのですが、販売店のみなさまは、このソフトバイクとメイトの売り分けをどのようにとらえていらっしゃるのでしょうか?

ともすれば、メイトが安定商品なのは郡部市場、と考えられがちですが、都市部や新興住宅地を商圏にもつお店の中にも、この売り分けをいつも念頭において、ソフトバイクが広げた総需要を、着実に

メイトをはじめとする既存車種に結びつけている販売店さんも多いのです。今回は、そんなお店の中から特にメイトの拡販に積極的に取り組んでいる3店の販売店さんにお話をうかがいました。

「うちの場合ソフトバイク、ファミリィバイクの比率が60%、残り40%がメイトタイプです」とおっしゃるのは、埼玉県鴻巣市のサイド商会（道祖土忠社長）さん。

道祖土社長のお考えはじつに明快です。「ソフトバイク、ファミリィバイクの急伸長は、まさに一大ブーム」といえるもので、われわれ販売店も、新しいお客





サイド商会さん <道祖土 忠社長 埼玉県鴻巣市加美町>

「業務需要はなんといってもスピーディなサービスがポイント。とび込みで即修理、電話一本で出張修理といったこともあります。これを完全にカバーしてメイトや実用車を売れる店こそプロの販売

ではないですか。ソフトバイクも好調ですけれども、これもメイトで基礎ができていたからだと思います」 <30台のメイトを使用するお隣の新聞販売店さんで。右が道祖土社長>

さまを、いろいろな活動でつねに開拓しつづけなければならない。逆にメイトの場合は、そうした時代の波に左右されることも少なく安定しているだけに店の安定経営を考えると、当然メイトタイプに重点を置くことになるわけです」

人口5万7千人の市内に17店もの販売店さんが林立する鴻巣市でサイド商会さんとともに業界をリードしている今井商店（今井満社長）さんは――

「たしかにソフトバイクで市場を活性化、バイクの手軽さ、便利さを知ってもらい、もちろん運転技術もマスターされた方がたに、用途や走行距離に応じてメイトへの代替えを促進していく、とい

うのが理想でしょう。乗りなれたお客さまには、車輪が大きく、安定したメイトの走りはそれなりに魅力があるはずですから」と着実に、この代替促進へのご商売が展開されています。

「ソフトバイクやファミリーバイクは、もちろん総需要を拡大するもの、つまり販売面でも完全に上乗せと考えています。店の基礎をつくる商品はやはりメイトやスポーツですからね。まあメイトについてみれば横ばいというところですが、絶対に向けてはいけない商品ですので、いろいろと拡販策も打出しています」と語るのは、愛知県東海市大田町で地域にがっちり根をおろしたご商売を展開され

ている（合）花井自転車モーター商会（杉本哲人社長）さん。

このように、メイトを経営基盤づくりの有力商品としてお店の安定経営をめざす販売店さんは、ソフトバイクとメイト（既存商品）それぞれの商品の持つ役割を明確に把握され適切な売り分けを推進されているのです。

一般需要もまだまだ多い

では、こうした販売店さんが堅持されているメイトのお客さまの実態はどうでしょう？

メイトといえば即思い浮ぶのが、別表の用途別需要構成からも明らかのようにソフトバイクやファミリーバイクと共通する「通勤」や「買い物」なども決して少なくはありません。

事実、花井自転車モーター商会さんでは、最近に控えた新日鉄名古屋工場の人びとを中心に通勤に使う人びとの需要が主体となっています。

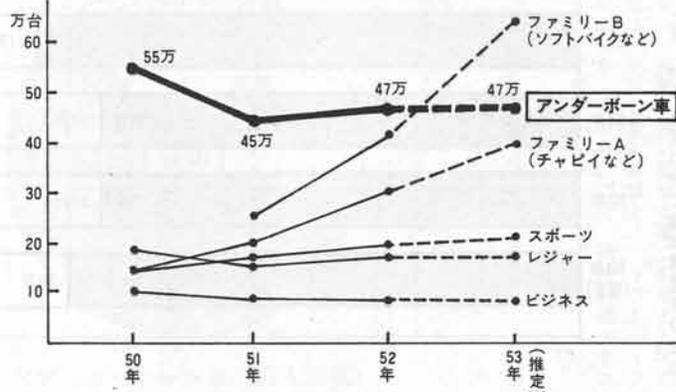
「構内連絡用にアンダーボーン車が使われていることも関連しているのかも知れませんが、メイトの中心は通勤に使う方です。マイホームを持って社宅から通勤していた時よりもずっと距離が長くなった人も多く、そんな人がメイトの主体にもなっています」（杉本社長）とのこと。

とはいえ、業務需要がメイト需要の重要な一画を占めていることには変わりありません。サイド商会さん、今井商店さんの活躍もあって、「鴻巣市の新聞販売店さんはすべてメイト」というほどですが、この2店さんを中心となっているのは商店街に軒を並べるさまざまな商店や会社、保険会社、食べ物屋さん、外交販売の方と個々の職種を書きならべていけばきりがないほどです。

**データが語る安定需要
「アンダーボーン車」
の実態**

●総需要の約4分の1！
こんなに多いアンダーボーン車需要

＜タイプ別国内出荷台数推移＞ 自工会調べ



「ヤマハメイト」に代表されるアンダーボーン車の需要は、ソフトバイク、ファミリーバイクの登場とともに、下降線をたどってきたが、51年を底に再び上昇傾向にあります。持前の堅牢さ、使いやすさが見直されているので、53年度は昨年にひきつづき約47万台が見込まれていますが、これは総需要推定200万台の約4分の1にも当る大きな需要なのです。



今井商店さん <埼玉県鴻巣市本町 今井満社長>

「ファミリーバイク的な通勤や買い物のお客さまがメイトを、というケースもけっこうあります。お客さまの運転経験などによって売り分けています。また業務需要を対象に“下取りセール”を行ない

ましたが、これは代替促進に効果がありましたね」

<店内にはられた商圏の地図をはさんでヤマハ埼玉群・正木セールスマンと。左が今井社長>



ユーザー管理、定期点検のご案内DM発送、免許教室フォローなどは奥さま・いち江さんのお仕事

近くの証券会社でメイトの調子をうかがう。こうしたおつきあいが代替えに生きる

期待される 業務需要の新規開拓

この「業務需要」とならんでメイト需要の特長となっているのは「代替需要」の多いことです。

この背景には、業務需要を中心にお客さまの管理が行き届き着実に代替が促進されていることがありますが、反面、新規開拓が、ソフトバイクなどに比べて快調に進められていないともいえるのではないのでしょうか。

この点についてサイド商会さんの次の

言葉は非常に興味深いものです。

「お店と商圏に合わせてメイトや実用車の新規需要開拓の余地は、無限に広がっています。テーマもたくさんあるし、売りやすいと思いますよ。」

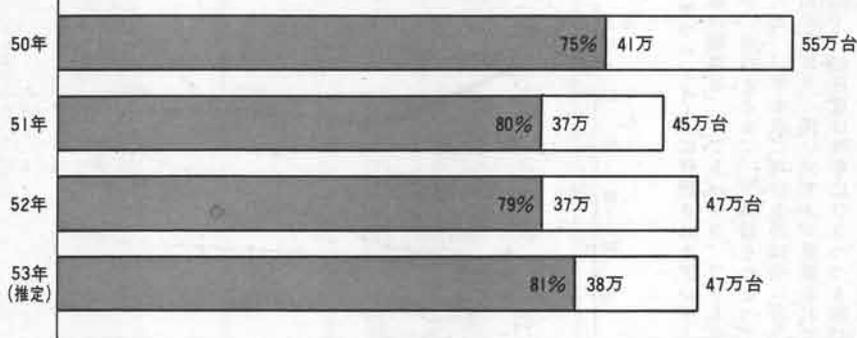
ほんの一例を上げれば、業務需要のお客さまは、それぞれにご商売のコストダウン、収益アップをめざしているわけです。そんな方がたにいま受けているのが軽自動車でしょうが、メイトならすべ

ての面でもっと便利、もっと安あがり、といった打出もできるはずですよ。もっとも合理的な移動手段なのですからね。それに先方さんだって、商売用ということになれば、営業経費で落せるわけですから。

ともかく、人手を増やすよりもメイトを1台と、といった面から、業務需要への打出しと、お客さまの洗い直しをしてみれば、新規開拓の道は大きくひらかれていきたいと思います。」

たしかに、こうした面からのメイトや実用車の新規需要開拓は、これからのご商売拡大のためにその重要性を毎日に高めているものではないでしょうか。

<アンダーボーン車国内出荷台数推移> 自工会調べ



●約80パーセントは50cc!

アンダーボーン車の中で50cc原付車の占める割合は、約80%。原付免許や普通免許で乗れる手軽さに人気が集まっているのは、ソフトバイク、ファミリーバイクと同様です。

「一般家庭や商店に限ってアンダーボーン車の使用実態をみると」

(ヤマハ調べ)

●業務需要は約40パーセント、意外に多い生活の足!

一方、今井商店さんや花井自転車モーター商会さんが、積極的に進めている「下取りセール」や「年末ボーナスセール」といった特別セールも、代替促進の面で欠かすことのできない作業です。

また、花井さんでは一般のメイト需要拡大の方法として、免許教室からの緻密なお客さまの「ひろいあげ」が実行されています。つまり、受講時からアフターフォローの段階までお客さまと親身になつて接することによって、本当にお客さまに適したバイクをお勧めする。当然、メイトのお客さまも数多く現われてくるというものです。

この3店さんでは、こうした新規開拓とあわせて「ソフトバイクからメイトへ」という代替のお客さまも、すでに数多く見受けられますが――

- ソフトバイクからメイトへの代替
- メイト需要の新規開拓
- メイトの代替

――こそが、安定商品（メイト）でお店の経営基盤をつくるポイントといえるでしょう。

このように、お客さまの管理がしやすく、使用実態もつかみやすいメイト。それだけに代替促進を中心に販売計画も立てやすく、サービス面での収益アップも大きいメイトの拡販をお店でもぜひご検討ください。

特にこれからの年末商戦では、業務需要の代替えも進み、ボーナスなどをきっかけに一般需要の伸びも期待されます。大好評のうちに9月、10月とつづけてきた「ヤマハ全国一斉点検デー・毎週金曜日は安全点検の日」の成果が、このメイトの拡販に最高に発揮される時でもあります。

(合)花井自転車モーター商会さん

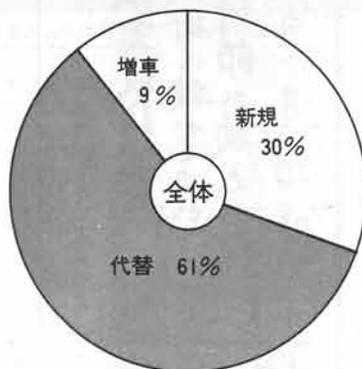
〈杉本哲人社長 愛知県東海市大田町番水〉

「春先きの“下取りセール”夏場の“スポーツ車セール”そして秋から年末への“ボーナスセール”“年末セール”とコンスタントにセールを打出し、これをうけとめる店頭演出に特に心がけています。年末セールなどは何弾にも分けて細かくやっていますが、やはりメイトは春と年末が勝負ですね。常時受付の免許教室も拡販には欠かせません。もちろん安定商品メイトは、頭から離れたことはありませんよ」

〈ソフトバイクとならんで常時店頭にはメイトが、「初心に戻って今年は量と質の拡大を」とはりきるお店のみなさま。右から2人目が杉本社長〉



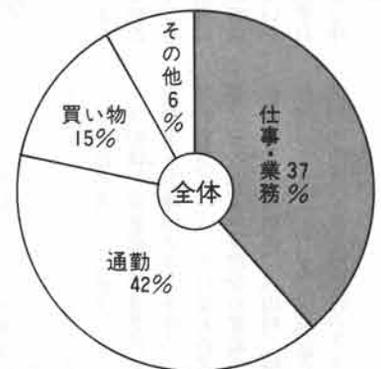
お店の2階で開かれている定例の免許教室。ここからメイトのお客さま、ソフトバイクのお客さま、といった細かい選出も行なわれる



〈アンダーボーン車の購入形態〉

●70%は代替え、増車！

たしかにアンダーボーン車は、他のタイプに比べて圧倒的に業務需要の多いモデルです。しかし、通勤、買い物など暮しの足としての用途は60%にも達するほど！ソフトバイクとの適切な「売り分け」で、両方の拡大をはかることがポイントです。



〈アンダーボーン車の用途別需要〉

代替・増車のユーザーが圧倒的に多いのがアンダーボーンタイプの特徴。アフターサービスの徹底で代替を確実に促す一方、免許教室などによる新規需要の拡大も、大いに期待されるどころです。

「原付バイク事故ゼロ」を合い言葉に

地域の販売店さんが一丸となつて 乗り方講習会を定例開催



12店の店主さんのうち9名が準指導員資格者。毎回終了することに反省会が開催されより有効な指導方法の研究もされている

原付車安全運転実技指導会
あなたの運転技術は確かですか
認定講師が教えます
開催日 9月10日
山科二輪車安全
運転指導部会

ファミリーバイクが生活に多数取り入れられ人々に貢献している反面、ユーザーの事故も件数では増加の傾向にあり、お客さま、とくに初心者ユーザーを事故から守る活動、安全普及活動が社会的にもつよく望まれています。

全国の販売店さまでも、免許教室開催時に、また納車時に、そしてお客さまが来店の際に店頭でと、あらゆる機会をとらえてお客さまに対する安全指導が行なわれていますが、ここ京都市山科地区のバイク販売店さんたちは、毎月一回、自動車教習所にそれぞれのお店のお客さまを集め、地域ぐるみで「合同乗り方講習会」を開催し、この新しい方法での安全普及活動、乗り方指導の在り方が、各方面の注目を集めています。

地域の半数以上のお店が 講師として毎回参加

この講習会は、昨年、同地区でたまたまファミリーバイクの初心者による死亡事故が2件続いたことをきっかけに、初心者に対する乗り方実技指導の一層の徹底・必要性を感じていた販売店さんたちが集まり、「なんとかしていかねば」と話し合った結果、「それぞれのお店でバイクは初めてのお客さまに呼

びかけ、みなで協力して実技指導会をやる」ということになり、昨年の4月より始められたもので、すでに700名のバイク初心者がこれを受講しています。当初は、安全運転推進委員会の準指導資格をもつ販売店さんを中心に、6店の販売店さんによって行なわれていたが、その後この講習会の意義に賛同する販売店さんが続出、「山科二輪車安全運転指導部会」として正式に発足し、現在では、同地区にある23店のバイク販売店さ

カリキュラム最終課程の法規走行では見違えるような安定した走りに



地域ぐるみの安全運転指導に励む京都市山科地区の販売店のみなさん

販売店さんたちは2人でひと組となつて数名のグループの指導を担当しますが、夕方、法規走行をする受講者のみなさんの走りは、最初とは見違えるほど、安定したものとなっています。講習終了後のアンケートには、「たいへん勉強になりました。これで自信をもって走れますし、安全に対する注意も今まで以上にしたいと思います。」「どうもありがとうございました。もっと時間をかけて教わりたいたい。また参加しますのでよろしく」といった答が多く、この講習会の実施により地域ぐるみの安全意識も高まってきており、大きな成果を見えています。またこの講習会の成功を聞いて、他県より視察にくる販売店さんたちも多く、京都では他の地区の販売店さんたちも、この方式を次々と採用、地域ぐるみの安全運転教室の輪が広がっています。

京都では各地区に波及

● 法規走行(教習所)のコースを一般道路とみだてた走行練習

● クランク走行、一本橋走行

● 座学

● 山科警察署交通課員による講義

● 実技

● プレーキング、パイロン走行、L・S字

● クランク走行、一本橋走行

● 座学

● 山科警察署交通課員による講義

● 実技

● プレーキング、パイロン走行、L・S字

警察、教習所も大協力

この講習会には地元の教習所、警察も協力。洛東自動車教習所は無料で会場を提供し、山科警察署からは毎回交通課の署員が派遣され、実技講習の前に、山科でのバイクの事故の特徴や、安全に乗るための心得などを講義しています。また「四輪の死角」に注意してください」といった説明の際にはパトカーがその実験車となって活躍します。

初心者から中級者と一緒に 午後からは中級者と一緒に

一回の受講者は30名から50名。そのほとんどが女性ユーザーです。

購入したバイクに初めて乗る、といった場合は、販売店さんがバイクをトラックで運んでくれますが、そうした人々とすでにバイクは手元にあり乗ってはいれるものの自信がない、といった方々には、9時半に集合してもらい、乗り方の基本、正しい運転を徹底指導します。

午後からは、「乗ることはできるが、安全運転をさらにしっかりとマスターしたい」といった中級者が午前中の講習で同じようなレベルに達した初心者ユーザーと一緒に講習を受ける仕組みになっています。

午後からのカリキュラムは次のとおりです。

● 座学

● 山科警察署交通課員による講義

● 実技

● プレーキング、パイロン走行、L・S字

● クランク走行、一本橋走行

MEETING INTERNATIONAL



すばらしきカーティングの世界 '78ジャパンカートレース 菅生を舞台に白熱のドラマを展開

昨秋、スウェーデンで開催されたが国初の本格的なレーシング・カートのインターナショナル・イベント「77ジャパンカートレース」もまだ記憶に新しいところですが、この第2回大会「78ジャパンカートレース」が去る9月28日から10月1日までの4日間にわたり開かれました。舞台も同じ菅生カートコースに、内外のトップカーターが再会、一段とレベルアップした白熱戦をくりひろげたものですが、この大会につめかけたドライバー、オフィシャル、ピットクルーそして観客は、それぞれの立場で新しいモータースポーツ・カートレースの醍醐味を満喫し、改めてカートスポーツの盛り上がりぶりを味わったものです。

国際色も豊かに 海外7カ国から 10選手が来日

昨年に引き続き仙台放送とSLCカートクラブ（SLKC）の主催で行なわれた「78ジャパンカートレース」。今大会のエントリーは、まずインターナショナル部門にアメリカ、イギリス、オーストラリア、オーストリア、ニュージーランド、ブラジル、ホンコンの7カ国から10人の外国勢とわが国トップカーターを加えた59名が、またナショナル部門ではA・S両クラスには全国からの選抜選手が出場し、この菅生カートコースにはなんと1500名の精鋭が一堂に会する盛り上がりを見せました。

そして、レースは昨年同様カーコンボ杯パシフィックチャンピオンシップをはじめダンロップ杯ジャパンチャンピオンシップやカゴメ・インターナショナルチームレース、さらにナショナル部門でのA・S両クラスのSLCチャンピオンレースが行なわれ、このほか今年あらたにレディースインターナショナルレースが組まれるなど一段と華

やかさを増し、ますますって国際級のビッグイベントとして発展をとげているものです。

結果は、パシフィックチャンピオンシップで今年世界選手権2位のT・ゾーセル（オーストリア）が昨年に引き続き優勝を獲得。2位には同じくH・ヒース（オーストラリア）が入り、3位に菅家安智選手が健闘よく入賞を果しました。またレディースインターナショナルレースでは男まさりの走りを見せたローズ・ガン選手がわが国のレディースカーターを押えて、見事に優勝を遂げました。

盛り上がるカート熱 コース増設とともに いま急ピッチで普及中

さて、わが国カート界のビッグ・イベントとして大成を収めた「78ジャパンカートレース」ですが、このレースによってより大きな盛り上がりを見せているのが各地のSLCカート教室で、新しいモータースポーツの花としてカート人口の増加は急です。それはパイロットの各種競技に勝るとも劣らないほどの普及ぶりです。すでにSLKCのドラ



恒例のヤングフェスティバルではドライバーとピットクルーがステージ前を独占

イバライセンス登録だけでも1万3千人をゆうに越えるほどの発展を見せています。

そして、このカート人口の増加とともに新たな話題を呼んでいるのが新設カートコースの動きです。遊休地利用の一環としてカートコースを建設するケースも目立って増えてきており、ここにかけて地域社会のカーティングスポーツに向ける目は急速に熱くなっているのです。

12歳になればライセンスを取得できるといふレーシングカート。いま、年齢、性別を問わず幅広い層の人びとによってレースを中心に楽しまれていますが、この「78ジャパンカートレース」の成功を契機にわが国のカーティングはさらに大きな飛躍を見せようとしているのです。



'78 JAPAN KART RACE

今大会に花をそえたレディス・インターナショナルレースには、ホンコンのローズ・ガン選手をはじめ10選手が出場



CAR COMPO

by National

FINISH



この大会のメインイベント・カーコンポ杯パンフィックチャンピオンシップレースには総勢30名のトップカーターが出演。迫力あふれた競り合いの末、オーストリアのトニー・ゾーセル選手が昨年に引きつづき優勝トロフィーを手中にした。



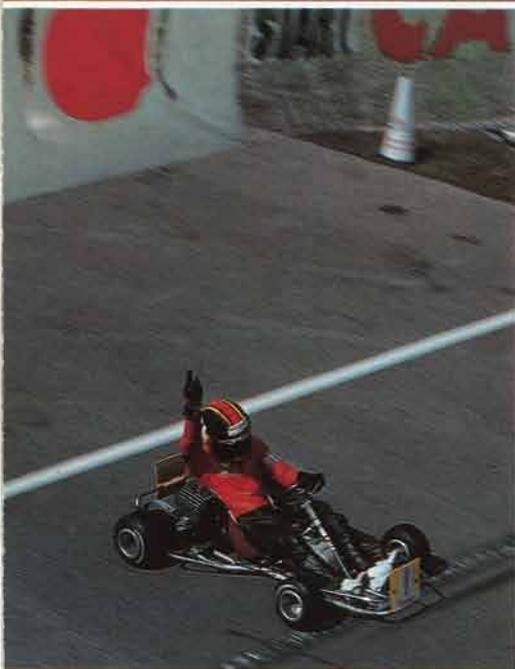
レディス・インター
のピットクルーは、ナ
ンがつとめた



12歳から楽しめるカートレース。この大会のナショナル部門・Sクラスチャンピオンシップレースには12歳と13歳の2少年がエントリー。写真の山中淳くん(No.31、13歳)は並いるベテラン勢の中で堂々14位の好成績を収めた

ドライバー、マシンとともにピットクルーの活躍も見逃せない





全国各地で大活躍のヤマハのKTエンジン。この大会のナショナル部門S、A両クラスでもそろってウィナーズ・チェッカーフラッグを受けた

男勝りの走りを見せたレディス・チャンピオンのローズ・ガン選手も、表彰パーティではご覧のような女性らしさを披露



'78ジャパンカートレースを契機にカート、熱は早くもマスコミ界にも飛び火。10月5日にはNHKで25分番組を放映。また来たる11月11日(土)3:00からもCX系全国ネットで特集番組が予約されている



テレビ、新聞、雑誌、専門誌……。集まった報道カメラマンの数は100名をオーバー



親子で楽しめるのもカートレースの魅力のひとつ。ナショナルレース最年少の藤森由香嬢(14歳)もナショナル部門・Sクラスに出場した父親・喜久夫



この何の変てつもない写真、よく見るとヒョーに含蓄に富んだものなのです。ほら、ちよっと複雑な彼女の表情、せわしげにコートを羽織る仕事……きっとこれは、車でさっそうと出かけてきたのはよかつたものの、渋滞と駐車場さがしてイライラ、そんな彼女の目の前を、サツソーとソフトバイクの女性が走り去って行った直後ですよ。目線の先にはファッショナブルなパツソルの後姿が思い浮かぶようじゃありませんか!?



● ロンドン名物の真赤な二階建てバスが、下町ブームでこのところすっかり人気となった浅草を走ります。

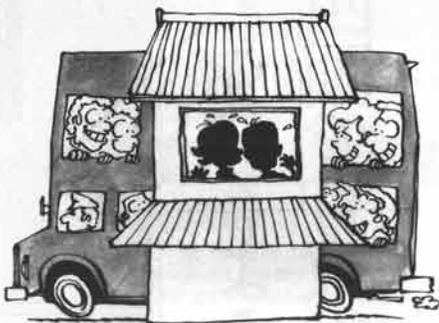
バスは「ジャガー」で有名な英国レイランド社製のアトランティン型。定員81人。高さ4.35メートル、長さ9.5メートル、幅2.5メートルという大きなもの。

以前、イギリス・フェアが東京で開かれたときも一度お目見えしているものの、問題は二階建てバスの高さ。国内を走る車の高さは運輸省令の保安基準で3.8メートル以下と決められているのに、このバスは基準を55センチもオーバー。

地元には将来、路線バスにしたいという意向もあるのに、それはしばらくの間おあずけといったかたちです。

しかし、走らなければどんなに基準をオーバーしようも、一向に構わないわけで、この二階バスをティールームに仕立てて人気を呼んでいる喫茶店も千葉県・流山市にオープンしています。

現在二階建てバスはイギリスでは、レイランド社のほか二社で製造、イギリスをはじめ香港、シンガポール、インド、オーストラリアなどで使われています。



● アメリカ人にとって、犬はペットというよりもっとも親しい友達か家族の一員。特に治安が悪いことで有名なニューヨークなどでは犬がガードマンの役目まで果しているとあって、同市の犬は急増加。犬の数はすでに百万匹をこえているとか。

登録されている犬は約30万にすぎないのでモグリ犬がなんと7割もいる計算。

こうなるといろいろ問題が出てくるのも当然で、現在大論争中なのが犬の「フン害」。

人口約750万人のニューヨーク市にこれだけのワンちゃんがいれば、たしかにフン害も

● このところ、秋から冬の女性の足元のおしゃれといえば、ブーツがすっかり定着していますが、型や色だけじゃなんとももの足りない、履きかたに新鮮さを求めたブーツがついに登場、注目を集めています。

名づけて「段違いブーツ」。片方はひざ小僧の上まで普通にはき、もう一方はひざ小僧の下でふちを折り返す。ラフでどこなくセクシーという評判です。

片方をちょっぴり折り返すだけなら、いままでのフル・ブーツでもよさそうなものですが、やはり、段違い用に最初から作ったものでないと、裏地の縫目がふぞろいだったりしてダメというのがメーカーの弁。

おしゃれはやっぱりお金がかかるものです。



● 警視庁管内の110番通報制度が今年でちょうど満30年。

110番通報の中味は、昨年の場合、交通事故がもっとも多く57,800件(11.4%)、次の



● 「歴史はくり返す」の格言通り、終戦直後の女性のトップファッション「モンペ」がいま若い女性の間で大流行。

もともと、モンペなんていう泥くさい名はさりと捨てて、「パンク・ルック」というんだそう。

とうとう「この流行はまだ続く」と読んだある和裁専門学院が、新しいカットイングによる裁縫講習会を開くほど。

モンペはスカートやパンツにくらべると、はるかに裁縫技術がやさしく、初めての人でも、ごく短期間で縫えるとか。

ほかに、すねの部分を絞ったハーレム・パンツも大人気。若い女性の脚はますます隠されつつあります。いったいミニスカートはいつまたよみがえるのでしょうか。



で駐車違反など交通違反が44,700件(8.8%)、酔っぱらい43,800件(8.6%)、迷子、家出人32,700件(6.5%)など。

110番制度が出来る以前は、直接駐在所や派出所に駆け込むか、一般の加入者電話で通報するというまどろっこしいもの。しかも無線付きのパトカーもなかったのも、警察官が現場に到着するのは、事件のほとぼりも大分さめた頃というのが通例。

パトカーに無線がついたのは昭和25年。今やその数は1,400台。この過密禍の東京でも通報から現場到着までのレスポンス・タイムは3分から5分。平均4分29秒ということです。

大きいわけで、一日のフン平均175トン、オシッコ18万ガロン(ドラムカンでざっと3,600本分)が道路にまき散らされるわけ。

そこで、フン害を取締る強硬な条例がニューヨーク州全州の人口4万人以上の都市で実施されました。この条例は後仕末を拒否した飼主に対し、最高100ドルの罰金を科すという厳しいものです。スタート以来愛犬家と市の間でケンケンガクガクの賛否論争が展開中。ついにはお犬さま専用トイレの設置運動から違憲訴訟にまでエスカレートするほどです。

ところが、スコップや袋を売っているペッ

トショップや金物屋は条例実施以来、売り上げ急増でホクホク。犬が歩けば金物屋がもうかるというわけです。





フアイト満々お店訪問

スポーツショップ・ユアサさんこんにちは

香川県高松市木太町
2343の6
0878-33-0625

やるからには手本となるような店に
この気持で6年半、四国で有数の販売店に成長

今回お訪ねした四国・高松市の「スポーツショップ・ユアサ」さん(湯浅進さん(29)経営)は、優秀な技術力・機動力、誠意あるおつき合い、そして若さ溢れるスタッフがお店のセールスポイント。

ヤマハのサービスマンとして、またモトクロスのライダーとして四国の販売店さんともなじみだった湯浅さんが6年半ほど前に開店したお店は、今ではヤマハだけでも年間320台を販売するといった大型店に成長、四国でも有数のお店となっています。

生れも育ちも岡山県岡山市の湯浅さんが瀬戸内海をはさんで向い合う大都市・高松市にスポーツバイクショップをめざして開店したのは47年5月。

お店は市の中心街から車で5、6分のところ、高松と松山を結ぶ幹線道路、国道11号線と併行して走る県道から100mほど入った住宅地の一角、間口6間・奥行4間の、整然とした印象の立派な店舗です。

一昨年あたりから急増しているファミリーバイクの需要層獲得には、お店が目立つところにはないだけに若干の不利があるくらいはありますが、折り込みチラシの配布、ラジオスポンサーなどの積極的なPR活動と、多くのお客さまたちによる口コミが充分カバーしているようです。

立地の悪さをカバーする

「誠意」

お店がこうした所にあることは、実は、湯浅さんが最初にめざした「店づくり」の基本、つまり、根底を流れる考え方(これは今でも

変わっていないのですが)と大きな関係があるのです。
ヤマハでの仕事と、モトクロスのレース活動により、サービスマンにかけは絶対の自信を持っていたものの、営業的な面で若干の不安を抱きながら、それでも「機は熟した」と判断、「自分と同じようにバイクを愛好し、健全なスポーツとして楽しむ若者たちが集まるようなお店を」とスポーツバイクショップの開店に踏み切った若い湯浅さん。湯浅さんがその時いちばん頼りにした人々「お客さま」はモトクロスの仲間たちでした。開店の志しを知った仲間たちは、もちろん、励まし、応援してくれました。

「良いお客さんたちと永いおつき合いができるお店にしたかった」、「ただ売ることがために調子のいいことを言ったり、したりするようなことはしたくない」、「売った以上、後々まで責任をもって面倒をみるのが販売店のつとめ」、「お客さんたちが安全で楽しくバイクに乗り、バイクを得たことを真に喜び満足してくれるようであれば、お店の繁栄はないのでは……」



40坪と広いサービス工場。技術力を象徴するものであり、モトクロスやカートのクラブ員のチューニングのためのスペースもある





技術力と誠意、お客さまに信頼される店づくりをめざして張り切る若いスタッフ、左から筒井さん、湯浅さん、高砂さん

湯浅さんの口をついて出るこうした言葉に、湯浅さんのご商売に対する基本的な姿勢、根底にある考え方がうかがわれます。

「商売で一番肝心なことは人間関係を良く保つことではないでしょうか。もちろん、仕入先ともお客さんとも、かわりのある全ての人々です。」

自分が念願の店を持ち、順調に発展できたのも、いろいろな人々の協力と応援があったからです。こうした人々に感謝するとともに、常にお客さんにとって信頼される人間であり店でありたいと思います。

こうした場所に店を出したのも、自分がこの気持を絶えず持ちつづけ、誠意ある商売をして、お客さんの信頼を裏切ることがなければ、たとえ店が小さくても、多少不便などこ

ろにあってもお客さんは来てくれる、そんな風に思ったからです。

昨年改装し、やっと店らしい店になりましたが、最初は、店舗・工場合わせて、いまの店舗分しかありませんでした。

湯浅さんとお話ししていると、技術屋肌の人によく見かける真面目さ、律義さといったものが感じられます。そしてこうした湯浅さんの持ち味が若い人々に慕われ、また年輩のお客さまの好感を呼んでいることが、着々と業績を伸ばしている要因のようです。

着々とみのり始めた地道な「努力」

24坪の店舗には、大小合わせて50台のバイクが整然と陳列されている



とたび何かを始めたなら、それを究めるまではあとにひけない性格で、販売店さんの仲間入りをした以上、その見本となるような店を築いていきたいのです」と、静かな口ぶりにも、内に秘めた強い情熱、闘志といったものを感

じさせます。

湯浅さんをよく知る人々も「若いけどしっかりしとる。商売熱心で、なにしろ仕事を真面目にやる」と異口同音に語ります。

優秀な技術力と誠意あるご商売が人々の定評を得、店の信用が高まってきたのと同時に免許教室の自店開催、投資的に続けたPR活動の効果などが、ファミリーバイクを中心とするバイク需要の増大現象をしつかりと受けとめ、「スポーツショップ・ユアサ」さんの販売台数も急速に伸び、今年度は目標としていた300台も達成、湯浅さんとサビ担当の高砂さん、筒井さんの若いスタッフ3人は「来年度は400台を目標に頑張ります」と張り切っていました。

スポーツショップ・ユアサさんのご商売の概要

■スポーツショップ

もともとスポーツバイクショップをめざした店だけに、ビッグスポーツバイクの販売台数は多く、250cc以上のバイクが全販売台数の約1割を占めている。

■敷地・店舗・工場

敷地……………約100坪
店舗……………24坪(バイク約55台を展示)
工場……………40坪
店頭展示場、駐車場……………約36坪

■従業員 2人

高砂正市さん(23才)……………6年目
筒井直樹さん(21才)……………1年目

■免許教室関係

昨年までは取得希望者が2、3人あつると湯浅さんが講師となって開催。現在は「ヤマハ原付免許自習セット」で、常時5セットぐらいが稼働。平均貸与日数は3日から1週間で、ほとんど合格。試験場への送迎をしている。

■PR活動

●専門誌広告 ●折込チラシ
月1回、1万部を「四国新聞」と「朝日新聞」に。最近では配布地域を広げ、A地域・B地域・C地域…と順次変えながら行なっているが、「一定地域に対して行なっていた以前より効果は大」という。

●合同展示会(モーターサイクルショー)
香川県内の各メーカーを代表する販売店・5店が合同主催で、3年前より毎年春に「モーターサイクルショー」を実施。各メーカーも後援し、テレビ、ラジオ、新聞でPRし、土・日の2日間で5千人を集客。

●ラジオスポット
西日本放送(RNC)。
朝の通勤時間帯の7:40~8:00の番組に15秒スポット。月に6~8日間。

■スポーツクラブ

「東四国スポーツライダーズ」
(モトクロス、MFJ公認)メンバー9名
「ポバイレーシング」
(カート)メンバー20名

話どころ、売りどころ



信頼を集めるお店——、それはお店のあなたが、お客さまの疑問のひとつひとつに明確に答え、的確なアドバイスをしてあげられることでしょう。店先でのちょっとした会話や新商品の説明など、日頃のご商売の中で発揮されるセールストークの数々。この積み重ねがお店の信頼度を増し、ご商売の発展をのびします。

メカニカル・セールストーク(電装篇)

今月は電装関係を取上げました。役立つセールスポイントを学びとってください。

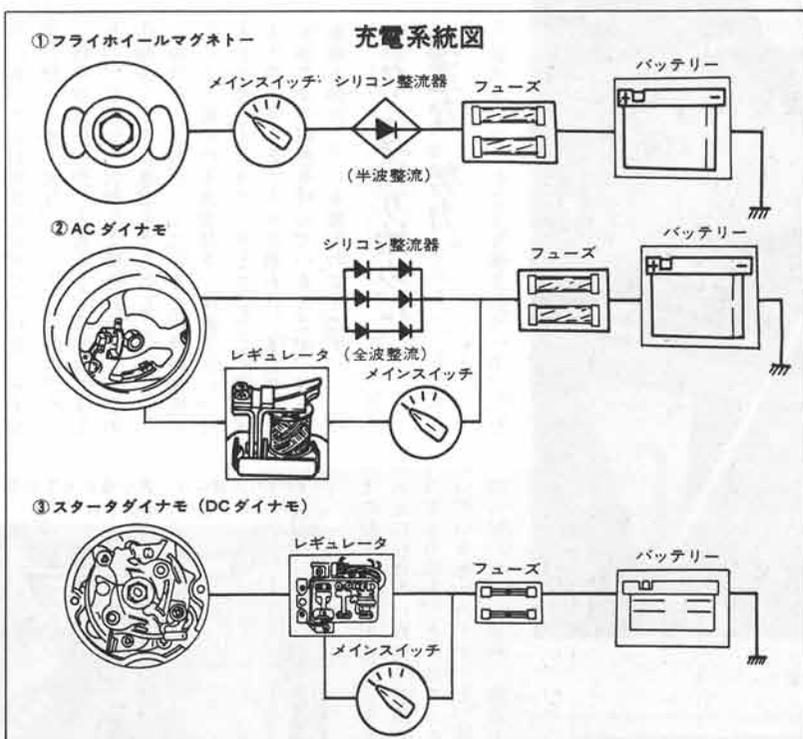
充電系統 / フライホイールマ グネト / AC・DCダイナモ

二輪車の電気装置には、点火、始動、充電、照明、信号、の5つの働きが課せられていますが、そのおもとはもちろん発電・充電の働きです。

すべてのバイクはバッテリーを搭載し、点火、点灯、始動のすべてにその電気を用いたり、あるいはそのうちの一部の働きに使ったりしているわけですが、当然消費された電力は補充されなければなりません。また発電さ

れた電気を直接点火や点灯に用いるものにあつては、つねに完全な発電がなされなければなりません。

この大切な役割を果たす二輪車の発電機には、交流発電機と直流発電機があり、交流には、「フライホイールマグネト」と「ACダイナモ」の2種が、また直流には「スタータダイナモ」と呼ばれる形式のものが採用されています。



このうちフライホイールマグネトは、クランクシャフトに取りつけられたフライホイールに永久磁石が錆込まれ、クランクケース側面に固定されるベースに鉄心に巻かれたコイルがセットされています。これでクランクシャフトが回転するとフライホイールも回り、コイルの外側を磁石が回転する形となるわけですが、この時「電磁誘導作用」によって、コ

イルに電流が発生する、つまり発電が行われるものです。

ACダイナモも発電の原理は、このフライホイールマグネトと全く同じですが、フラマグでは、コイルの外側を磁石が回転したのに対し、ACダイナモは、磁石と磁鋼ローターがスタータの内側を回転する形となります。

そしてフライホイールマグネトでは、その機構上大きな発電量は得にくいのに対し、ACダイナモは、コイルやその巻数を増加することもでき、これによって発電能力も増加され、ローターも小型軽量なので高速回転に適しているわけです。

こうして発電された電流は、いずれも交流ですが、これをバッテリーに充電するためには直流に整流しなければなりません。また電流がバッテリーから発電機に逆流することを防がなくてはなりません。この装置が整流器(レクチファイヤー)で、これにはシリコンが多く用いられています。

いっぽう直流発電機・スタータダイナモはエンジン始動用のスタータと直流発電機が一体となったものです。つまり直流発電機は、電力を供給すればモーターとなり、逆に回転力を与えると電圧を発生して直流発電機となるわけ、この原理を応用したのが、このスタータダイナモです。

エンジン始動時には、バッテリーから電流を流してスタータモーターとなり、始動後は、この回路を遮断し、クランクシャフトの回転で駆動して、発電機として利用するのです。この発電機は、カーボンブラシとコイルが整流能力を持っており、取出す時には直流に整流されているので整流器は不要です。以上3つの発電機で発電された電流は、バッテリーに充電されるにせよ、直接、点火や点灯に用いられるにせよ、つねに一定の電圧を保っていなければなりません。フライホイールマグネトではコイルの特性上、回転が一定電圧に達すると、発

電も飽和状態となり、問題はありませんが、ACダイナモやスタータダイナモでは、エンジン回転の上昇に比例して、発生電圧も上がり、このままでは、高回転の場合、電気装置が焼損したり、バッテリーは過充電となつて破損する恐れもあるわけで、このため「レギュレーター」をおいて、発生電圧を制御したり、発電機の出力電流を制御あるいは発電機とバッテリー間の回路を切つたり、つないだりして貰います。

さて以上3タイプの発電機の特徴をみると、フライホイールマグネットは、発電量は小さいものの、取扱いも容易なところから、2サイクルを中心とした中小排気量に多く用いられ、充電はもとより、直接点火、点灯の役割を果しているケースが多く、この場合、バッテリーを電源とするものは、テール/ストンプランプやフラッシュランプなどごく少範囲となるために6Vバッテリーが多く用いられています。

これに対してスタータダイナモでは、スタータとダイナモが一体化されてコンパクトな点特徴で、YB125Eなどに採用されていますが、これだと始動時バッテリーによりスタータモーターを回転させることもあつて12Vバッテリーが電源となつています。

一方、ACダイナモは、ローターが小型軽量で高回転に適し、また発電量も大きくとれることからXSやGXなど中大型スポーツバイクに採用されているものです。

そして、XSやGXは、セル始動となつていますが、これはスタータダイナモとは異なり、始動専用のスタータモーターと発電用のACダイナモを別個に装備しているものなのです。

■フライホイールマグネットでは充電量の調整をバッテリーボックス内の切換えタップで行なう。市街地、夜間、低速走行が多く充電不足気味のバイクは、普段から回路変更により充電量を増しておく。この場合、特にバッテリー液の点検、補充に留意する必要がある。

■フラマグの充電系統の点検は、まずテストターを用いて充電電流を測定するが、この場合エンジンを始動し、ニュートラルランプを消灯して測定すること。またランプ類は規定W数のものを用い、バッテリーも完全充電のものを使用しなければ正確な測定はできない。

ビジネス・セールストーク

さて、こちらで紹介するのはビジネストーク。バイクは欲しいが「予算がない」、「乗れない」、「維持が大変」……等々と語るお客さまの数々の疑問に応えた効果的なセールストークの実例集です。

■原付免許を取得する若いお客さまへ

マイペースで原付免許の試験勉強を！

時間的に余裕のない人ほど、他から時間を規制されるのをいやがるのは当たり前です。また、自分に自信を持っている人ほど、他人からあれこれと口出しされるのをいやがるのも当り前のこと。

たとえば、原付免許の取得指導を例にとれば、高校生や有職女性など比較的若いお客さまが、これらのケースにあてはまるわけですが、そこで、これらのお客さまの指導方法なのですが、これぞ意外な成果をあげているのがお店からの原付免許自習セットによる試験勉強のおすすめというから驚きですね。

「誰にでも」「どこでも」「いつでも」自分のペースで勉強できる——という便利さが受けているものですが、またこの

原付免許自習セットの合格率の高さが人気の秘密にもなっており、いまや原付免許の取得をめざす若いお客さまにとってはすっかり秘密兵器のひとつとして定着するに及んでいるのです。

■新しいスポーツバイクのお客さまへ

月に二回はツーリングに出かけますよ！

スポーツバイクの楽しみといえば、なんといってもそのすぐれた走行フィーリングを実験するツーリングにあるといえるでしょう。

しかし、初めてバイクに乗るといってお客さまにとっては、そのツーリングも独りだけでは心細く感じるもので、まずバイクに慣れるまでは実体験を求めるところの気持ちにはなれないのが普通です。

このトラブルの処理に対する不安がその原因。よほど、バイクの知識を備えているお客さまでない限りは、これらの不安が先行して、なかなか独りバイクで出かけるまでの勇氣を持つには至らないものです。

そこで、そんなお客さまの心を捕えるひと言が、冒頭の「月に一度はツーリングに出かけているんですよ！」等のお店のスポーツ活動の告知。新規のお客さまのお店への固定化はもちろん、それ以前のどこでバイクを購入しようかと決めかねているお客さまに対する絶対のセールストークにもなるのです。

■すでにご承知のとおり、スポーツクラブの設置のメリットは数多い。たとえば、固定客の育成をはじめ、紹介販売につながるオピニオンリーダーの育成、さらに新規客の

■原付免許自習セットの、利用状況を年齢別にみると、最も高いのが15〜19歳までの50・9%。また、これを職業別にみても、50・4%の学生が最も大きな割合を占めている。新規免許取得者の43・5%が10代(高校生)の男子で占めていることから考えても、この原付免許自習セットの人氣がいかに高いかがわかる。

固定化等がそれらのメリットの具体例だが、このことは今年のビッグバイクの売上げ上位店をみてもすでに実証されている。



傘下販売店さまへの機能アップめざして 特約店・高木兄弟商会新社屋完成

〔ヤマハ四国〕 香川県観音寺市に本社を置くヤマハ特約店・高木兄弟商会（高木松軒社長）では、傘下販売店さまへの配車や部品供給など一連の業務の機能アップをめざして、新社屋を完成。去る10月6日には、260店の販売店さんを招いて盛大な落成式典を開催しました。

この新社屋は、鉄筋3階建、延べ面積2184㎡という大規模なもので、一階にはヤマハ部品用品のショールームも設けられ、販売店みなさんの好評を集めています。

なお、高木兄弟商会の新住所は左記のとおり変更されていますので、ご注意ください。

〔香川県観音寺市出作町 606-1〕



260店の傘下販売店さまが集まって新社屋2階の配送センターで開かれた盛大な落成式典

成果をあげるヤマハ浜松(株)の 常設ヤマハ原付免許教室

〔ヤマハ浜松〕 販売店みなさまの免許教室活動をサポートし、また、免許教室を受講せずに受験して、不合格となった人びとのフォローのためにヤマハ浜松では、今年6月から常設のヤマハ原付免許教室を開設して、成果をあげています。

というのも、この教室は、浜松市の和地山運転免許試験場前、という絶好の場所にありしかも毎週4回開講しているために、取得希望者はもちろん、不合格者の再勉強の場として好評を呼んでいるもので、毎週土曜日は正しい乗り方教室も開かれており、販売店みなさまからも合同教室の新しいス

タイトルとして期待を集めています。これとあわせて、ヤマハ浜松では、浜松市交通公害部、浜松市婦人会、浜北市婦人会などの協力のもとに、各地で「バイク安全教室」を開催していますが、こちらでは警察をはじめ、地域と一体となった教室で、会場も小中学校の校庭や体育館を利用し、毎回100人近い参加者が集まるという盛況なもの。

中には浜松オートレース場の女性従業員だけを対象とした教室も行なわれ、これには140名も参加しましたが、こうした一連の活動は、いま着実にお店のみならず、ご商売に反映されています。



セールストークにお役立てですか!?

ヤマハの新しい提供TV番組

セブン オー オー
おはよう700

JNN系全国ネットで
放映中!

月曜から金曜までの毎朝7時から1時間にわたって、その日の話題となる生活情報を提供して人気の「おはよう700」にヤマハが登場。さわやかな朝のテレビに、さわやかなソフトバイクのCMが、人気を呼んでいます。

北はHBC北海道放送からATV、IBC、TBC、FTV、BSN、SBC、TBS、UTY、CBC、MRO、SB S、MBS、RSK、RCC、BSS、TYS、KUTV、RKB、NBC、RKK、OBS、MRT、MBC、RNKそしてRBC琉球放送まで、日本全国をカバーする26局のワイドネットです。

水沢アキさんが、1分間に渡ってソフトバイクの効用性をやさしく語りかけるCMは、7時15分前後に放映されますが、週により月、水、金曜日オンエアの週と火、木曜日の週があります。これまでのCX系「クイズグランプリ」とあわせて、お客さまとの話題をつくる新しいヤマハ提供TV番組「おはよう700」です。

ブルーアーミー"IT500" オーストラリアで人気呼ぶ ヤマハエンデューロ

広大な原野にマシンとライダーの耐久力を競うエンデューロレースが、いまオーストラリアの若者の間で人気を高めています。



いかがですか? 今月の「ヤマハニュース」 お便り、お電話、お待ちしております

「ヤマハニュース」は販売店みなさまの情報誌です。あらゆるチャンスをとらえ、みなさまの目となり耳となつて、お役に立つ情報をお届けするよう心がけております。情報ネットワークの拡充にぜひご協力ください。またご質問、ご相談、なんでも承ります。お電話で、お手紙で、どうぞお気軽にお寄せください。本誌へのご要望、ご感想もぜひどうぞ。

宛先は——

〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社
営業部PR課 ☎05383-2-1111 内線356



「ファミリーバイク教室」に 人気集中! 第2回交通安全フェア

政府・交通対策本部と全日本交通安全協会など9つの団体で組織された交通安全フェア推進協議会の主催

による「第2回交通安全フェア」が9月15日から24日までの10日間、東京都千代田区の科学技術館で開かれました。

交通安全に対する豊富な資料の展示や、楽しい催しがくりひろげられ、交通安全の輪をさらに大きく広げていました。

特に、屋外では東京モーターショーなどでもおなじみの「ファミリーバイクランド」が開設され、特別指導員の指導のもとにソフトバイク、ファミリーバイクの乗り方教室が開かれていましたが、昨今のブームを反映してここが人気のマツ。

熱心なお母さま方にまじって、二輪車の事故防止に重点的に取組んでいる警視庁の交通部長も、みずからハンドルを握って、原付バイクへの理解を深めようというシーンも見られました。



この中心となっているのが、ヤマハエンデューロXT500をベースに、国際6日間トライアル仕様にもディファイされた輸出モデルの「T500」。写真は西オーストラリア・パース市のエンデューロクラブのメンバーですが、それまで使っていたモトクロックヤートルバイクをT500にかえて大活躍。フラットなトルク、広いパワーバンド、軽いハンドリングで戦果の方もなきのほり。いまやTは、キング・オブ・ザ・ブッシュ」として認められ、彼らはパドックに並べられた愛車を誇り高く、ブルーアーミーと呼んで、エンデューロレースを楽しんでいます。



秋の交通安全運動を盛りあげた ソフトバイクレディの安全パレード



〔ヤマハ東京・多摩営業所〕 恒例の「秋の全国交通安全運動」が、今年も9月21日から30日までの10日間、全国一斉に展開されました。

特に今年は、歩行者や自転車、さらには急増中の50ccバイクの事故減少を重点項目として、全国各地でさまざまな活動が展開され、地域社会のこうした活動のリーダー役を果たさ

れた販売店さんの姿も目立ったものですが、東京都小平市の鈴木輪業（鈴木昇社長）さんも、そんな一店。地元小平警察交際課の企画に積極的に参加、ソフトバイクの女性ユーザーとソフトバイクの若者による交通安全パレードを行ない、地域の交通安全意識の昂揚につとめたわけです。パツル&パツルらの女性10名、

ソフトバイクの若者15名は、肩に交通安全のタスキ、キャリアにはさまざまな安全標語のノボリを立てて白バイの先導で市内をパレード。道行く人びとに安全を呼びかけるとともに、模範ライダーぶりを示してバイクの市民権獲得のPRにも成果をあげていました。

より一層の拡販に、 意気あがる 第2回関東ブロック ヤマハスポーツ店大会

〔東京支店〕 6月の第一回に引き続き、今年2度目の「関東ブロック・ヤマハスポーツ店大会」が、関東甲信越のヤマハスポーツ店さん150店を集めて、9月21日、静岡県熱海

12月のモータースポーツ

●モトクロス(MFJ)

3	関西MX⑧	神戸市伊川谷町
3	西日本MX⑩	簡賀

●ロードレース(MFJ)

10	鈴鹿サンデーRR②	鈴鹿
----	-----------	----

●トライアル(MFJ)

3	'78ロッキーTR⑦	森
10	東関東TR④	千葉
10	スズカサンデーTR	鈴鹿
17	西日本TR⑦	備前

●MCFAJ イベント

3	4時間耐久MX	フィスコ
---	---------	------

安全運転指導にお役立てください

おかあさま向け

交通安全パンフレット



「おかあさんは交通安全指導員」このユニークなパンフレットは、社団法人・全国交通安全母の会連合会が、ヤマハ安全運転推進本部の協力のもとに製作したものです。

A4版8ページ、カラフルな漫画によって歩行者、自転車利用者、バイク運転者、それぞれが知っていなければならないこと、安全運転知識を紹介したものです。

おかあさまが子どもたちに交通安全を教えたり、またご自分がバイクを運転する際のアドバイスが、きわめてわかりやすく解説されていますので、ソフトバイクのご婦人ユーザーの方がたへの店頭指導のツールとしても、そのままお使いいただけるものです。ぜひ一読ください。

セフティアドバイス・ポイント集 二輪車安全運転指導の手引き

これは文字通り、バイクユーザーの安全運転指導にたずさわる方がたに、正しい運転理論を身につけ、それを実践していただくために、ヤマハ安全運転推進本部が作成したものです。

二輪車安全運転講習会での講義テーマの選定と、講義進行のご参考として、また指導員資格の取得をめざす方がたには、合格のための参考資料として、あわせてご利用いただけます。

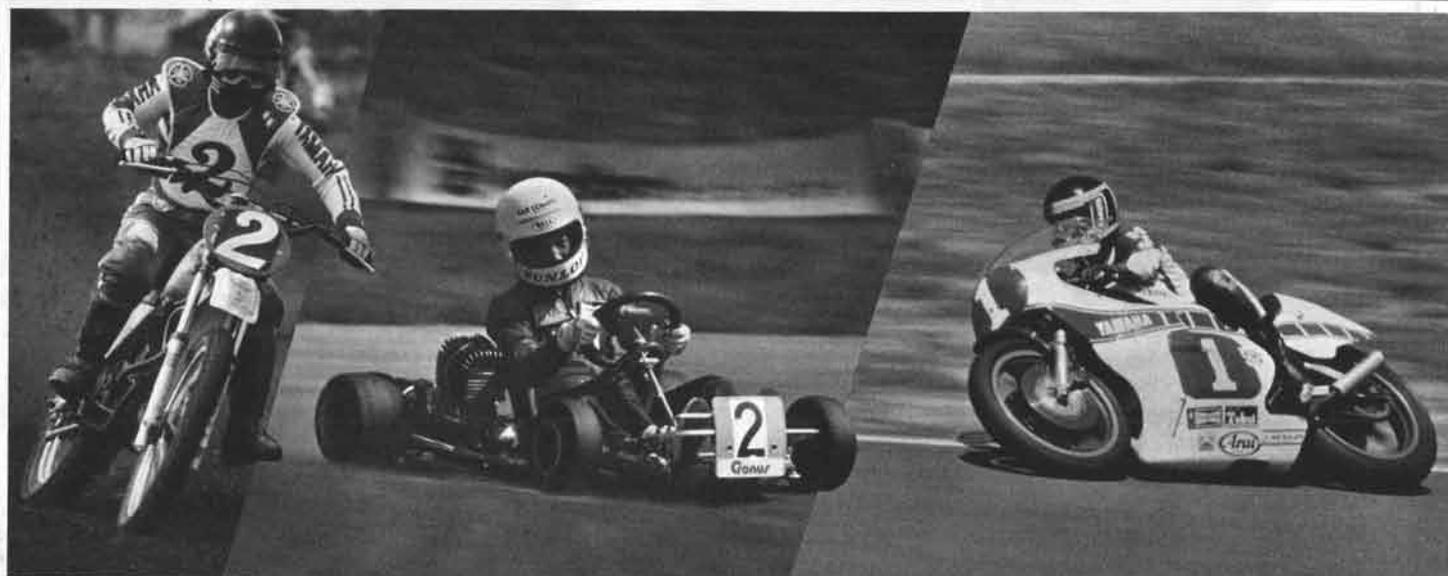
内容も、動体視力、視野と動体視野といった運転の理論から講義の進め方まで全20項目を網羅しました。ご利用は、担当のヤマハセールスマンにお申込みください。

第2回関東ブロックヤマハスポーツ店大会



市で盛大にひらかれました。今年度、ヤマハスポーツシリーズの驚異的ともいえる伸長率が、再三にわたってマスコミの話題を呼ぶなかで、その推進役を果しているスポーツ店みなさまの労をねぎらい、79年に一層の飛躍を期そう、というものです。

優秀スポーツ店さまの表彰にひきつづき、スライドを使つてのスポーツバイク市場の動向と今後の予測など、有意義なミーティングがつけられたものですが、参加されたスポーツ店みなさまは、早くも年末から来年度の商戦に大きな期待を寄せられていました。



勝負を計時する Cronus^{コロナス}いま YAMAHA から新発売!!

Cronusは電子ストップウォッチのパイオニアとして世界のモータースポーツ大会で公式時計の実績を数多く残している第一級の製品です。0.01秒を競うモータースポーツの世界では、いまや1/100秒計時が常識。その正確な計時からここ一発の勝負どころが読みとれ、ライダーに、ドライバーに的確なアドバイスがおくられれば、また、トレーニング上達の秘訣も生れます。モータースポーツマン必携のデジタル・ストップウォッチの決定版「Cronus」いまYAMAHAから新発売。お店でもどうぞお取扱いください。



コロナス Cronus 2D ¥38,000

オフィシャルタイマー用
ラップタイム・トータルタイム同時表示

●通過タイム(トータル)と区間ラップ(インターバル)を同時に計測できます ●大きさ11.4×5.7×4.4cm ●重量200g ●表示範囲59分59秒99 ●電源単3×3 ●連続使用13時間 ●保証期間2年

電子ストップウォッチ
をお選びになるための
必要条件

- ①昼夜とも数字がハッキリ読みとれる。
- ②扱いやすく、正確で頑丈なこと。
- ③電池の入手が容易で交換が簡単なこと。
- ④バッテリーチェッカーを内蔵し、低・高温時でも誤差を生じないこと。

Cronusは、上記の条件を100%満たす電子ウォッチとして、世界各国のレース場でぞくぞくと採用されています。

輸入元 インターニックス株式会社
販売元 ヤマハ発動機株式会社・営業部
〒438 静岡県磐田市新貝2500
☎ 05383 (2) | | | | <大代表>



コロナス Cronus 3-T ¥25,000

ビットクルー必携のラップ計測

●ラップタイムを連続してワンタッチ1/100秒まで計測 ●大きさ9.2×6.3×3.8cm ●重量150g ●表示範囲59分59秒99 ●電源単3×3 ●連続使用17時間 ●保証期間1年

NEWヤマハヘルメットCA200/CA100 新発売

アライ製



CA200 標準小売価格・12,800円

●カラー：白、●サイズ：M90890-51285/L90890-51286/XL90890-51287



CA100 標準小売価格・11,000円

●カラー：白、●サイズ：M90890-51281/L90890-51282/XL90890-51283

高度な安全性とかぶりやすさを追求した、ジェット型ヘルメットの最高級タイプ〈CA200・CA100〉が新発売されました。

この〈CA200・CA100〉は、すでにスポーツバイクユーザーの間で定評を集めているフルフェイス型〈FA200・FA100〉と同様、ヘルメット専門メーカー・(株)新井広武製のものです。

〈CA200・CA100〉ともに乗車用安全帽JIS規格の2種規格品であり、特に〈CA200〉は、世界的に権威のある75年スネル規格(アメリカ)の高度な規格をもパスしたものです。

ソフトに頭部をつつみ込むフレンチパイルの内装はかぶり心地も最高。また装着時のぐらつきを防ぐために、後頭部から首にかけてのラインが完全にフィットする〈ネ

ックパット〉構造を採用したものの大きな特長です。

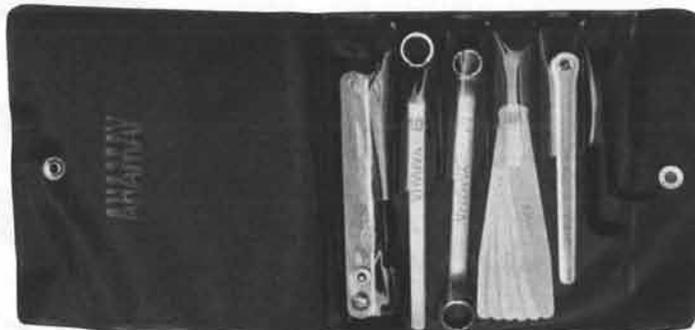
どうぞお客さまのお好みに合わせて、フルフェイスは〈FAシリーズ〉ジェット型はこの〈CAシリーズ〉で、ご拡売ください!

販売店さまの必携品

バルブ・クリアランス調整用ツールセット

このワンセットで、ヤマハ4サイクル車すべてのバルブ・クリアランス調整が可能という、便利なツールセットが完成しました。

6種類、7点のツールがセットされ、ご覧のようなビニールバックに納められています。お店でのサービス能率のアップに、ぜひご用意いただきたいものです。



標準小売価格・2,100円 部品番号90890-05260

〈セット内容〉

- ①シツクネスゲージA
10枚組 100mm直尺目盛つき
厚さ0.03~0.4mm 長さ100mm
- ②シツクネスゲージB

- 6枚組
厚さ0.05~0.23mm 長さ100mm
- ③六角レンチ
2本、六角対辺3mm、5mm
※5mmは長さが特殊寸法となっています。

- ④タレット・アジャストレンチ
口径4mm角穴
- ⑤両口メガネレンチ
六角対辺10×20mm 長さ110mm
- ⑥片口メガネレンチ
六角対辺10mm

店頭指導にお役立てください!

ヤマハヘルメットの知識



お店のみなさまにヘルメットの正しい商品知識を身につけていただき、お客さまのヘルメット着用促進の店頭指導に、またヘルメットの拡販にお役立ていただくために「ヤマハヘルメットの知識」を、ぜひ一読ください。

内容は、衝撃の物理学、衝撃の生理学、完全なヘルメットとは……などの項目で、なぜヘルメットが必要なのか? どんなヘルメットがよいのか? ヘルメットに関する法律、などを非常にやさしく解説したものです。

お申込みは、担当セールスマンにどうぞ。

増えてきた50ccバイク事故の 減少をめざして 店頭指導の強化を!

原付ユーザーの急増につれて、原付バイクの交通事故が増えてきています。これに対しさまざまな方面からの対策が急がれていますが、やはり最も成果を発揮できるのは、みなさまの店頭を通じての安全指導です。いま店頭指導の強化こそは、われわれにとっての急務なのです。



●増加している50ccバイクの交通事故

「ファミリーバイクブーム」などという言葉とともに50ccバイクの急速な普及が新聞やテレビなどマスコミにぎわっていますが、また一方で、これら50ccバイクの交通事故の増加ぶりが取り上げられることもしばしばです。

たしかにデータを見ても、50ccバイクを運転中に発生した事故による死亡者は、9月末現在で578人にのぼり、前年同期に比べて14.4%もの増加となっています。

もちろんこうした傾向は、販売店みなさまの努力によってソフトバイクを尖兵にバイクの市民権が着実に確立され、人びとの暮しの足としてバイクが定着しつつある中で、この将来に対するひとつの大きな「警鐘」でもあるわけで、まさにわれわれは丸となってこの原付事故の減少に取り組まなければならない時であるといえるでしょう。

●求められている店頭指導の徹底

もちろん、こうした傾向にいち早く対処するために、都道府県公安委員会の肝入りによる「安全運転講習会」が、各地の運転免許試験で原付免許取得に対し行なわれ、これの指導に当たっている販売店さまも多勢いらっしやいます。

また、免許教室と一体となった「正しい乗り方教室」をはじめ、さまざまな機会をとらえて、正しい乗り方の指導に当たっているケースも、いまでは全国至る所で見受けられる

ものです。

しかしながら、こうした機会を通じての指導には、指導する側にも、また受講する側にもおのずと限界があることはいうまでもありません。この意味からも、いま特につよく各方面から望まれているのが、ユーザーと接触する機会の最も多い販売店みなさまの手によって行なわれる、キメの細かい店頭指導なのです。

改まった「乗り方教室」ではなくても、毎日接する販売店みなさまの細かい運転のアドバイス、またヘルメット着用のおすすめ、などはお客さまの安全運転に対する意識を高め、運転技術を向上させるものとなるでしょう。

●確実な安全運転技術のマスターを

では具体的に店頭指導、お店におけるお客さまへの正しい乗り方指導の際にポイントとなる点をあげてみましょう。

1)指導する場所の確保

まずお店の近くに安全な指導の場を確保しなければなりません。道路外の空地、空いた駐車場、交通量の少ない道路など安全な場所で行なうことは、いうまでもありません。

2)ワンステップずつ着実に指導を

特に初めてバイクに乗るお客さまには、取りまわし、始動、アクセル操作、ブレーキ操作、発進・停止、コーナリング、そして交差点の左折・右折と段階を追って一段一段確実に指導しマスターさせなければなりません。

そして各ステップの指導の際には、①まず

やさしく説明する、②そして正しくやってみせる。③理解度を確める ④実際にやらせてみせる ⑤悪い点を修正する

これを確実に繰り返すことによって、ひとつひとつのステップをマスターさせ、そのうえで次のステップに進むわけですが、ここで大切なことは、それぞれの操作に付随する細かい安全確認です。

例えばパッソル&パッソーラならスタンドを外す際には左手でリヤブレーキをかけて、右手でキャリヤ部を握って外す、といったような基本的な動作を、バイクに対して第一歩の段階から完全に身につけさせることで、これには販売店みなさまの豊富な経験から生まれた、細かなアドバイスが、きっとお客さまの理解とマスターを促すものとなるでしょう。

こうして、最終的にはもちろんゆとりを持って、完全に法規を守った運転ができるようになるまで、お客さまを育成していかなくてはなりません。

●多い対四輪事故からお客さまを守るために

さらにこの店頭指導で忘れてはならないことは、最近のバイク事故の多くが四輪車との間で起きているという現実です。「バイク事故の60%は四輪相手であり、中でも右折する四輪車と直進しようとするバイクの側面衝突が、28.6%も占めている」という調査結果が報じられているほどです。

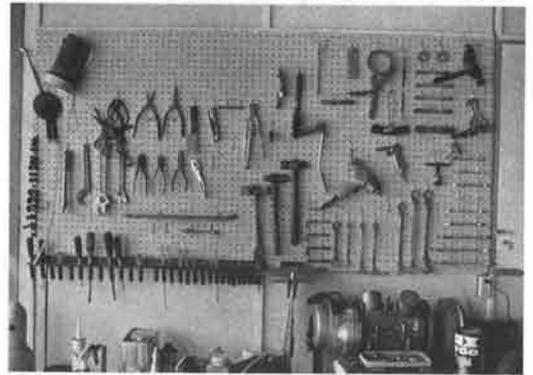
したがって、店頭指導の際には、なぜ四輪車との事故は起こるのか？またこれを防ぐためには、バイクとしてどう対処したらよいのか？などを必ずもり込んでいただきたいものです。

四輪車、特に大型トラックの側方死角などは、いま大きな問題となり、対策も構じられようとしていますが、原付ユーザーとしては、何よりも次のような点に留意して、対四輪事故からの自己防衛を促したいものです。

- 1)四輪ドライバーから見られる、目につきやすい服装やはっきりとした合図
- 2)相手の視角に入っているかの確認
- 3)「相手が止まってくれるだろう」という安易な予測運転をしない。
- 4)徐行や一時停止の励行
- 5)ヘルメットを必ず着用すること



ハイッ、こちらサービスセンター



早くも11月、ご商売も急ピッチで年末の商戦に突入です。お店も、お客さまも慌ただしさを増してくる頃、それだけに修理・サービスには万全を期したいものです。

さて、修理・サービスにまつわるさまざまなヒントをご紹介しているこのコーナーに、みなさまの体験談、失敗談をご披露ください。また、ご質問、ご相談にもこのページを通じてお答えしてまいります。お気軽にお寄せください。

宛先は——
〒438 静岡県磐田市新貝2500 ヤマハ発動機株式会社
広報部PR課「ヤマハニュース」係
お電話でも結構です—— ☎ 05383-2-1111内線356

メンテナンスフリーのメンテナンス

ソフトバイク「パッソル&パッソラ」といえば、いうまでもなく「やさしさ」。お客さまの保守面からは、C D I点火、オイルバース式ドライブチェーンなどによるメンテナンスフリーが、この「やさしさ」の代表でしょう。

とはいえ、メンテナンスフリーだから、とって仕業点検や定期点検までが、軽く見られては困りますね。

中でもミツシオン・オイルなどは、クラッチ、ミツシオン、チェーン……と機構上他のバイク以上にたくさんの部分を潤滑している



わけてからです、まさに二重丸の点検項目です。ミツシオン・オイルが劣化してくれば、当然クラッチのミートタイミンクなども変わってくるわけですので「クラッチのつながりが遅くなってきた、オイルのへたりかな?」などというところまでは、とてもソフトバイクのお客さまには望むべくもありません。それだけに、お店のみなさまから率先しての点検が求められるわけです。ミツシオンオイルやブレーキの点検整備、こうしたことがお客さまの安全を守り、原付バイクの事故減少にもつながる、といっても決してオーバーな話ではないでしょう。

◆だまご座われば……ではダメ

スポーツバイクのお客さまがこんな話をされてはダメです。定期点検でも、修理でもそうだが、ただだまご座われば、部品やオイルの交換などをしてもらうのはいい気分ではない。何のために、何をしているのか、ぐらいは説明してほしい。

というわけです。たしかにお客さまにしてみれば、こうした機会にメカニズムの知識を吸収したいという気持も多いでしょうし、人によっては、目の前で手際よく作業が進められているのはよいが、一体どのくらい経費が

かかるものだろう、という不安を抱く方もないとはいえません。

オイル交換ひとつにしても、オイルの働き、汚れるワケ、などをやさしく説明してあげることがお客さまを納得させ、お店に対する信頼感を生み出す源となることはいくらでもありません。

特にエンジンからの異音のように、明かに不調なのか、お客さまが気にかけているほど異常ではないものか、はつきりと判断をくだしにくいような場合には、さらにこの説明が重要になってきます。

ビストン打音などの場合、クリアランスの話、音の出るワケなどを説明し、場合によってはビストンサイズを変えてみる、ぐらいい作業は必要かも知れませんが、4サイクル車では大作業ですけれども、2サイクルなら……。それが1ビストンは100分の1mm単位でサイズがが用意されているのですから。

「だまご座れば、ビタリと直る」というのは、こと修理・サービスに関しては、あまりほめられた話とはいえないようです。

◆信頼感さへ「見積書」



お客さまに不安感、不満感を与えない方法として、修理や点検整備の「見積書」を発行されているお店も少なくありませんが、これなどは、まさにお客さまの立場に立った親切なサービス。

バイクをあらかじめチェックしたうえで、作業費と部品代をはじき出し、多少は上のせとしておく。「ほとんどは見積の予算内で済みますね。オーバーするときには、前もって電話で連絡しておきます。お客さまにしたって、やってみなけりゃいからかかるとか判らないよ

うで、車を受けとるときにハイなん万円ではおそろしいだろうしね」という販売店さんの声、お客さまにはまさに実感でしょう。

エンジンまわりなどでは、当初予想していた箇所に関連して、作業してみると別の箇所も悪いというケースがしばしば現われるものですが、あらかじめこうした対話がしっかりとあれば、お客さまも納得しやすい、というものです。

◆笑えないおはなし

「最近の400ccクラスのお客さまは、本当にバイクが好きで乗っている人は少ない。それだけによく分らない人も多いし、びっくりするようなこともある」よく耳にする話です。GX400でこんな例もありました。どうもリヤが振られる、コーナーではグラグラするし、2人乗りするとすこい」といいます。さっそく、乗せてもらってみるとハンドルの重さ。とりあえずタイヤの空気圧は?と思いきや案の定、前輪などは1キロも入っていない、後輪は1.5キロぐらい……。

まあ分ってしまえば、なんてことのない話「日常のエアチェックぐらいは……」で済んでしまうことですが、お客さまにとっても、指導する立場にある販売店さんにとっても、なんともニガ笑いの出そうな話ではありませんか!?

これは便利、重宝です



修理・サービスの資料としてパーツリストやサービスマニュアル、お店ではフルにご活用いただいていますか?! 技術力では自他とも認められる販売店さんでは、パーツリストを写真のようにとじ込んで、利用されています。

もちろん、車種別に、旧型車から最新型までを一冊にとじ込んであるわけです。これだと型式がちがうから判らない、などという不都合もまったくなく、いたってスムーズ。お店でも、さっそくためされてみてはいかがでしょうか。

AT 90 1965年(昭和40年)12月発売



- 全長1820mm ●全幅765mm ●全高1007mm ●軸間距離1145mm ●車重99kg ●空冷2サイクル2気筒 ●89cc ●ボア×ストローク36.5×13mm ●圧縮比 7.1
- 最高出力8.2PS / 8000rpm ●最大トルク0.75kg-m / 7500rpm ●最高速度100km/h ●ロータリー式4段変速
- タイヤ寸法2.50-17(前後とも)

左は'67年に登場したAT90D。ロングシート、ヘッドランプ、フラッシュャー、テールランプなどが大きく変わっている。

65年秋に開かれた第12回東京モーターショーに登場と同時に、「世界に衝撃」と騒然たる話題を巻き起こしたのが、この「ヤマハオートルーブ・ツイン90」・AT90である。

90ccという軽排気量ながら、ツインエンジン、2キヤブ、2マフラーという世界的にも珍しいパワーユニットに、世界の専門家の目が集中したもので、このヤマハの革新的な技術に対して、海外の二輪専門誌からも「技術の壁を破る最大の傑作」という惜しめない称賛の声が寄せられたものであった。

タンクからシートにかけてのユニークなストリームラインとツインエンジンが発揮する8・2馬力のこのクラス最高のパワーは、世界の若者のスポーツ心を大いにかりたてたものだが、一方で始動の容易なワンタッチキック、市街地走行にも便利なロータリー式チェーンによる高度な実用

性能は、きわめて幅広いユーザー層に、このAT90を急速に普及させる原動力ともなった。

こうして、当時わが国の二輪車の主流でもあった90ccクラスの中でツイン90は、またたく間にその主役を果すものとなっていった。'66年には、グッドデザイン賞を受賞。また同年にオープンした富士スピードウェイで行なわれた第7回全日本クラブマンロードレースでもその快足ぶりをいかんなく発揮し、スポーツライターの話題を完全にさらったものだ。

'68年には、このAT90のスポーツ性が一段とアップされたパイプフレームのHS1にモデルチェンジ。'70年HS90、'71年HX90と改良を重ね、'74年のRD90からは単気筒トルクインダクションエンジンとなつてAT90以来の高性能ヤマハ90ccスポーツの系譜は、今日に至っている。

アルバム拝見・ひとこと拝聴

埼玉県鴻巣市本町8-5-17・萩原輪業

萩原一明氏・雅幸氏

「残念ながら商売に追われて古い写真なんてないのですが、ツイン90なら、ほら車がありますよ。いまでも直して乗ろうかな、なんて思ってたところです。補充パーツもたしか大部しまつてあるはずだし……。

なにしろうちはYA1以来、ずっとヤマハでやってきましたし、昔は部品のストックもたくさんあって、販売店仲間が急ぎの時など買いに来たほどですから。

特にAT90は、よかったね。カッコも良かったし、90でツインなんて他にない、90ccとしてはスピードも出ましたしね。AT90は、ずいぶんセールスにも足がわりに使っていました。なにしろ自分で乗ってセル

スしているのですからお客さまも信用してくれたものですよ」(一明氏)

「AT90は、私が学校を出てある二輪メーカーに就職した年に出た車なのでよくおぼえています。富士スピードウェイで、最初に見たときは『90ccで本当にツインか!?』とびっくりしたものです。何度もかりて乗りましたけど出足のよさには驚かされてしまいました。あれ以来『スポーツのヤマハ』の印象が強く残っているのです」(雅幸氏)

→AT90をはさんで自転車とバイクで大正時代から3代の老舗「萩原輪業」さんの2代目・一明氏(左)と3代目・雅幸氏。お2人ともバイクマニアで、ご商売もヤマハ一筋。伝統の「技術力」がお店の看板でもある。



400 CASTWHEEL

YAMAHA GX400SP

キャストホイール車のコーナリングの実感は、
写真では伝えられない。

しかし、GX400SPは語る。

よく「このバイクは、コーナリング性能がいいバイクだ」なんていいます。いわゆる「コーナリング性能がいい」というのは、コーナーでの走行安定性が高いことをいっているのでしょうが、とくにキャストホイールに限って言えば、理想的に設計されたホイールの横剛性が、狙ったクリッピングポイントへスムーズにライダーを導いてくれます。しかし、写真とか言葉で伝えられるものではありません。

GX400SPのホイールは一体成型でつくら

れています。一体成型ということは、ホイールの強度を左右するリム、スポーク、ハブ部などの肉厚、寸法、形状が自由にとれ、設計上要求された各部分の強度、剛性がバランスよく実現。つまり強度・バランスがとれたホイールがつけられるということです。

一体成型でつくられたキャストホイールをもつGX400SPには、4つの大きなメリットがあります。走行性能が高い。メンテナンスフリーである。強度・バランスがとれる。デザイン性が高い。YAMAHA・GX400SPは、これ

からの時代のこれからのバイク。斬新なデザイン感覚と磨きあげられたエンジニアリングに、いま一体成型のキャストホイールを得て、より完成度の高いオンロードバイクが誕生しました。

YAMAHA GX400SP

- 標準現金価格—¥330,000
- 4サイクル・OHC・2気筒・391cc
- 最高出力—37ps/8800rpm
- 最大トルク—3.2kg-m/8000rpm
- リターン式6段
- ボディカラー/スターブルーメタリック
マコマルーン



GX400SP

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新貝2500 TEL05383(2)1111 資料ご希望の方は資料名・氏名・年令・職業・ご覧になった雑誌名をご記入の上、郵便切手150円を添えてPR票までお送り下さい。

マナーを守ってさわやかバイク



広告活動ご紹介

これは11月発売の二輪専門誌に掲載した「GX400SP」シリーズ広告の第3弾です。先の走行安定性のよさ、メンテナンスフリーにつづき、キャストホイールの大きなメリット「すぐれた強度・バランス」を取上げたもの。このシリーズもメカ知識の豊富なスポーツバイクユーザーには、すっかりおなじみとなつて、大きな話題をつくり出しています。