

〈特集〉ソフトバイク拡販作戦大公開！ 決め手は“試乗”

新発売！ NEW XS650 *Special* / NEW MR50





「わかるチェーンがないの？」
で、お客さまの人気を集める
キャロット。「わかる、このか
わいらしさ」そう、このキャ
ロットはいまテレビCMで、
ひとときわいわい走りまわる
ミニチュア・キャロットなの
です。今月号のカラーページ
では、こんな裏話もありませ
ながら話題のニューテレビC
Mをご紹介します。ご商売
の話題にぜひどうぞ——

35

ヤマハ用品・部品コーナー
お客さまに、選ぶ、買う楽しさをノ
4坪用品コーナーご紹介

ヤマハ名車の系譜⑱
ヤマハミニFT50

34

30

ヤマハ★トピックス
陸のヤマハ・海のヤマハ・世界のヤマハ

28

27

〈高品質・高性能——ヤマハ技術⑥〉
ソフトバイク「易しさ」のキメ手
女性にも一発始動の「CDI点火方式」

26

24

〈商売繁盛・これからの販売店経営⑥〉
「どんな」お客さまが、「どこ」にいる
売り上げを伸ばす商圏管理のすめ方

22

カラーセクション

18

新しいテレビCMが話題を呼んで
人気沸とう！3タイプ・7機種 勢ぞろいヤマハソフトバイク

16

MRにもモノサス！
ニューMR50新発売！

15

キャストホイール+チューブレスタイヤ
ニューXS650スペシャル新発売！

12

〈お店訪問・こんにはヤマハです〉
スポーツバイクの若者たちと、ともに走り、ともに語る
ヤングユーザーの信頼を集める行動するお店 兵庫県尼ヶ崎市・寺田モーターズさん

8

「乗せて売る」ご商売のノウハウはこれ！
バイクの市民権が定着し、バイク保有率も、また免許保有率も急速に高まっている中で、
これからの拡販のポイントとは「試乗」。全国の販売店さんにかがったメニユー編とノウハウ
を編、どうぞご参考に！

3

〈特集〉
ソフトバイク拡販作戦大公開！キメ手は「試乗」

キャッチ・ザ・サマー

夏休みの高校生を対象にした、ニューGTやニューMR
など50ccスポーツ・レジャーバイク拡販キャンペーンが、
6月からスタートします。ヤマハからのDM発送、販売
会社、特約店からの手渡しパンフの配布、そしてお店か
らの最終フォローと3段階の攻撃を展開するもので
す。購入のお客さまには「XSイレブン」のポスターバ
ネルのプレミアムつき。お店のこの夏の50ccスポーツ・
レジャーバイク拡販に、ぜひご活用ください！



ひと口に「試乗」といっても、そのスタイルはじつにさまざまです。店頭での気軽な試乗から、展示試乗会での試乗、乗り方教室、はては安全運転講習会での実技講習まで……。

しかしカタチはともかく、お客さまに、「まず乗ってみていただく」こと、そして「私にも乗れる」ことを身を持って確認していただくこと、いわば「乗せて売る」ご商売の展開が、ソフトバイクの拡販にいよいよ欠かせぬものとなっています。

そこで今月の特集は、全国の販売店さんから収集した「乗せて売る」ご商売の実例集。貴重なノウハウの大公開です。ここからの需要期に向けて、即活用可能なヒントがずらり。この夏のソフトバイク商戦の決め手に、どうぞお役立てください。

〈特集〉ソフトバイク拡販作戦大公開!
決め手は「試乗」

自作のパツソル・シユミレーターで 初めての女性客にも安心試乗!

軽自動車の板バネとキッチン用ワゴンのキャスター(車輪)を利用して自作した補助輪付きパツソルで、バイクは初めての女性客にも、やさしい試乗を、展開、好評を集めているのは北九州市の増田サイクルさん。「この練習車を利用して、やさしい乗り方の手ほどき」のステップ順に進めていけば、どんなお客さまでもOKです」

増田サイクル(増田 司社長) 北九州市小倉南区大字得吉468

訪問販売先で小ママに試乗を! これが新市場開拓を成功させた

出店もない新市場の開拓時、積極的な訪問販売で成果を上げたラプリーサイクルさん。この成功の秘訣は、即試乗ができたこと。「2年前はパツソルに乗って、昨年はパツソル&パツソラを小型トラックに積んでの訪問。「まず乗ってみませんか」のアプローチが好結果を生んだのですね」
ラプリーサイクル(高井敏仁社長) 奈良県北葛城郡香芝町下田西1

乗り方教室はヤマハ契約の自動車教習所、 送迎の足は自店のマイクロバスを使用

毎月2回は原付免許教室を開催して、新しいお客さまの育成につとめる栗田モーターズさん。
「乗り方」によるアプローチでは、ヤマハと契約した自動車教習所をフルに活用しているのですが、その「やさしさ」あふれた乗り方指導と自店のマイクロバスによる送迎サービスは女性客に大好評。免許取得のお客さまばかりか免許のないお客さまの間からも受講申し込みが殺到するなど、口コミを通して人気はグングン上昇しています。

栗田モーターズ(栗田 清社長) 神奈川県秦野市本町1の6の13

徹底したマン・ツツ・マン方式は、 有料で、自信がつくまで責任指導

特別指導員の伊藤正明社長は「有料」システムで徹底的なマン・ツツ・マン指導を展開、「安心して乗れるまで責任指導」がお客さまの信頼を集めて好評です。「指導料は5千円、お客さまの方に
出向いて行なう出張指導が多いですね。1回2時間、責任を持ってみっちりご指導します」

伊藤商会(伊藤正明社長) 神奈川県高座郡秦川町一之宮1089



正しく学んで安全運転
ヤマハ原付50cc
乗り方教室
実施中



お店敷地内の練習コースでいつでも試乗可能 「教習所つき販売店」とお客さまに好評！

広島市の「タニダ輪業」さんは昨年12月の緑井店開店の際、約300坪の敷地のうち150坪を乗り方教習常設会場として利用。「定休日を除いて毎日指導します。多い日には30〜40人も。受講料は3千円。バイク購入のお客さまには、これが頭金にスライドしますので実質無料。県下では初の試みですがお客さまの反響も予想以上で驚いています。読売新聞県版にも大々的に紹介されたほどです」

タニダ輪業（浜室 功社長） 広島市大手町3

市の広報に「正しい乗り方をマスターしよう！」 と呼びかけて合同、単独両方による 積極的な乗り方教室を開催

ヤマハ契約の自動車教習所では合同乗り方教室、自店確保の公民館の駐車場では単独乗り方教室と、ご商売の軸を乗り方指導に置く大阪・寝屋川市の関西オート販売さん。市の広報を利用した「バイクの正しい乗り方をマスターしよう！」との呼びかけは予想以上の反響を呼び、毎回20〜40名の受講者を集めて「バイクのやさしい手ほどき」が行なわれています。

関西オート販売（浜野 寛社長） 大阪府寝屋川市業676

新市場のアプローチのキメ手に 「全ソフトバイクの試乗ができます！」※

バイクプラザ・ヤマノ（山野洋之助社長） 岡山県倉敷市玉島

スーパー・テナントの立場をフル利用して 駐車場で女性向けの試乗会を随時開催 ※

神戸屋オートサイクル（吉行兼弘社長） 岡山県赤磐郡

※印の実例については続いているノウハウ編で詳しくご紹介してあります。

より安全に！ より内容豊かに！

ご利用ください！

ヤマハの安全指導用ツール

販売店みなさまのこうした乗り方指導、「乗せて売る」ご商売で欠かすことのできないのがお客さまの安全を守り、安全運転技術を完全にマスターしていただくことへの配慮。このためにヤマハでは、原付乗り方教室用会場の確保をはじめ、指導用ツールも多数ご用意しました。どうぞご利用ください。

- ソフトバイク・シュミレーター
- 「ソフトバイクやさしい乗り方の手ほどき」
- 乗り方指導コース設営用コースロープとミニパイロン
- 乗り方教室タレ幕

※詳細は担当セールスマンに間合わせてください。



開店2カ月、初の展示試乗会は 住宅公園内で4輪新車発表会方式を採用

4輪の新車発表会での試乗といえば、設定したコース内をお客さまにご自由にお乗りいただく方式。開店2カ月目にして初めて展示試乗会を住宅公園で開催した大阪・泉市の大西自転車商会さんではこの方式を採用して、住宅内にコースを設け多くのお客さまにヤマハ車の乗り心地を楽しんでいただいております。

大西自転車商会（大西 隆社長） 大阪府泉市箕形町520-16

バイク販売の基盤はやはりお客さまの 「安全運転指導員のお店」への信頼

推進委の指導員として高校生に対する安全運転講習会や原付免許取得者に対する実技講習会で活躍する平田輪業さん。お店でもお客さまへの親切指導ぶりはつとに有名ですが、なかでも初めてバイクに乗るお客さまへの乗り方アドバイスは好評で、地域社会の「安全運転指導員のお店」への信頼はますます高まっているのです。

平田輪業（平田 陸社長） 宮城県亘理郡山元町山寺山下35

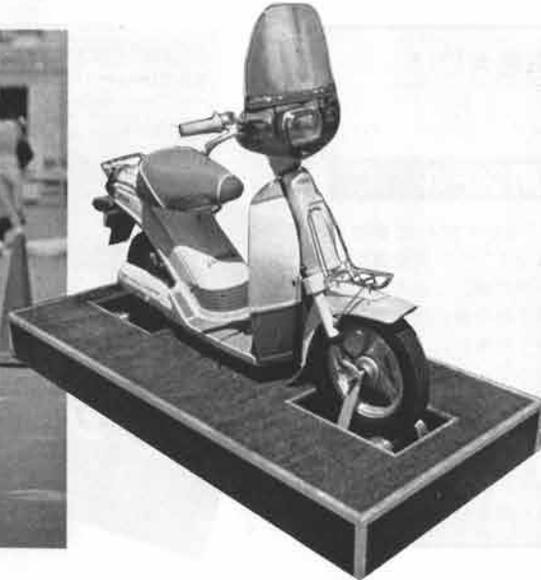
人の集まる場所での展示会は 試乗+シミュレーターによる乗り方指導を旨玉に

総合スーパー・ジャスコで定期的に展示会を開催する宮城県塩釜市の鈴木屋輪業さん。「お客さまの関心を集めるのはやはり試乗！」と、展示会ではシミュレーターによる乗り方指導から駐車場を利用した試乗の受入れ体制に力を入れて、より確実な販促活動をすすめています。

鈴木屋輪業（鈴木文孝社長） 宮城県塩釜市宮町4の22

毎月最終日曜日はボーリング場の駐車場で ソフトバイクの試乗サービスデー

宮城県柴田郡大河原町のモトショップ・次男さんでは毎月一回、最終日曜日にボーリング場の駐車場でソフトバイクの試乗サービスを実施。この日は、キャロット、パッソル、パッソラ、チャビイ等のオートマチック車を試乗車としてお客さまを動員。奥さまと一緒に「やさしいバイクの手ほどき」を通して、商圏内への働きを行なっているものです。



近所の自動車教習所とタイヤアップした 「実技講習免除」の

乗り方教室で主婦層にアピール

東京・大田区の西谷工産・輪業部さんは、自動車教習所での公認された原付乗り方教室を修了すれば免許取得後の実技講習が免除になることに着眼。納車先きの蒲田自動車教習所とヤマハの協力のもと、原付免許教室と乗り方教室をドッキングした開催で、主婦層をはじめとする新しいバイクのお客さまの注目を集めています。

西谷工産・輪業部（和田 進社長） 東京都大田区新蒲田 2-19-21

店頭で、お客さまのお宅で原則として すべての方に乗り方指導後に納車

購入客には必ず乗り方指導を実施している福岡市のオートサイクル白垣さん。店頭で引渡す方には店頭スペースで、納車する方にはお客さまの自宅付近で、ほとんどのお客さまに乗り方指導。約30分の指導のうちお客さまの運転ぶりを確認されての納車が好評です。

オートサイクル白垣（白垣憲三社長） 福岡市南区上日佐 4-10-4

取引き銀行の駐車場を会場に定例乗り方教室 ペーパードライバの発掘にも大きな成果 ※

橈古橋商会（古橋照夫社長） 静岡県浜松市

恒例の展示試乗会を「試乗・展示会」に チェンジアップはみごと成功！ ※

茨木サイクル（佐子芳郎社長） 大阪府茨木市

※印の実例については続いてのノウハウ編で詳しくご紹介してあります。

より手軽に！ より内容充実して！

ご参加ください！

ヤマハの安全指導講座

乗り方教室や免許教室などお店における安全活動への態勢強化のために、社長さま、奥さま、従業員みなさまの指導力アップをめざす研修会、講習会もヤマハ安全運転推進本部主催のもとに開催されています。機会をどうとらえようぞ積極的にご参加ください。

- ヤマハ原付指導員研修会（3日間コース）
- 安全運転指導員養成講習会（準指導員・指導員コース、特別指導員コース）

※開催計画ほか詳細は担当セールスマンにお問合わせください



タニダ輪業さんの常設会場

“乗せて売る”

“ご商売のノウハウはこれ！”

前ページまでは、いわばメニュー編。全国の販売店さまがすでに活発に展開されている。乗せて売る。ご商売からのヒントを網らしましたが、ではこれらをお店での展開にご活用いただくために、どんな心構えやテクニクが必要なのか？ より具体的なノウハウを、身近かな事例を選んでそれぞれのお店からうかがいました。

取引き銀行の駐車場を会場に定例乗り方教室 ペーパードライバーの発掘にも大きな成果

●(株)古橋商会(古橋照夫社長)

男女とも全国でもトップクラスの免許保有率を持つ静岡県。それだけにソフトバイクの拡販に占める試乗や乗り方指導のウエイトは一段と高いものがあります。47万都市・浜松市の中心部でご商売する(株)古橋商会さんでは日旺日で利用のない取引銀行の駐車場を会場に、2カ月に1回、定例乗り方教室を開いて



ここが古橋さんの乗り方教室用会場となる静岡銀行名残支店

ペーパードライバーなど、新しいお客さまの開拓に大きな成果を収めています。

●よの広いお客さまの開拓をめざして！

免許の保有率が特に高い、というこの地域の特性から、普通免許を含めて既に免許を持つ人びとにもより広いアプローチを、とスタートしたのが古橋商会さんの乗り方教室。

「昨年の7月から取り入れています。乗ってみたい、乗り方の指導を受けたいという人びとを見ていると、すでに免許はあるけれど乗ったことがない、私でも乗れるかしら」という人が予想以上に多いことに気づいたのです。そんな人へのアプローチとしては、きちんとした乗り方教室が最適な活動ですから月1回の免許教室とともに今では、すべてのお客さまをカバーする大切な催しとなっています。」

●捜せば会場用地は必ずある

乗り方教室という、改まった形態となると開催の第1のカギは会場。「うちの場合、店から4〜5分の所にある

静岡県浜松市高町71-2

取引銀行の駐車場を日旺日だけ無料で貸りています。全長30メートル、15メートル程の直線が取れば十分、この程度の場所ならどこでも捜せるんではないですか？ 広い場所でも空いている所、使用していない時間というのは必ずあるでしょう。何も銀行ばかりではなく、どんな都市部にもね。そんな所で他のお店もどんどんやってほしい、バイクは買えば乗れるまでめんどうみてくる」という意識が広がれば、商売ももっと盛り上がるでしょうから」

●休日のひととき、気軽に参加していただける教室に

会場が銀行の駐車場、という点と並んでこの教室のもうひとつのポイントは、参加する方が軽い気持ちで楽しめることです。

「10時から12時まで2時間の教室ですが、これは気軽に「乗ってみたいから」だけで参加していただけるように配慮したものです。でも1人30分は十分に乗れますし、経験では飽きるほど乗ったのでは逆効果で購入には結びつかないことも多いようですね」

●長い目で全体的な効果を測定

集客はすべてチラシ、1回12〜13人の参加者がありますが、古橋社長はその効果をご商売全体の中で大きくとらえています。



室の呼びかけを！ 古橋社長は指導員資格もある。

「教室後は全員のお宅を訪問、とアフターフォローは完璧にやっています。実売率は平均30%、しかしこうした活動はこれでペイしだ、しないと単純に考えてはいけません。ペー

パードライバーなど発見しにくい新規客をどんどん開拓し、知名度や信頼度のアップ、口コミ効果など、はかり知れないものがあるのですから。」

新市場へのアプローチのキメ手に「全ソフトバイクの試乗ができます」

●バイクプラザ・ヤマン(山野洋之助社長)

倉敷市玉島爪崎島北5-860-7

岡山県小田郡矢掛町でご商売する(有)ヤマノ商会さんは、今年2月に新幹線の新倉敷駅前

早くも新市場に対しての絶大な信頼を築きあげているのです。

●お店の特徴作りの一環として「試乗車による積極アプローチを」

新市場でのオープンとあって、まず山野社長が考えたのは、いつでも気軽に試乗ができ



ズラリと並べられた試乗車を前に次の試乗を軸とした販促活動について打合せする山野社長(右)とヤマノ岡山の奥村セルスチームチーフ。



るお店」としての特徴づくりでした。「今年2月に開店のため固定客がいらないというハンディ・キャップをいかにカバーするか、という結論がこの試乗車を利用したお客さまへの積極的なアプローチです。あのお店に行けば実際に乗って確かめられる、そしてまた、親切な乗り方指導が受けられる」というイメージを作りあげたかったんです。もちろん、そのためにということでは店舗前には空きスペースを設け、そこを試乗用として利用しています。」

●ソフトバイクも全車種を

試乗車としておろすからこそ意味がある！

そこで、バイクプラザ・ヤマンさんが用意した試乗車が、ソフトバイク全車種をはじめメイト、チャビイ、GX400など……。

「当初は試乗車もパッソルとキャロットだけでした。でも、これでは試乗車による積極的なアプローチは無理。そこで、思い切ってソフトバイク全車種をおろしたんです。やはり、これだけ揃えたとお客さまの反応も違う。最初はパッソルでいいといったお客さまも力のあるパッソラの方が——とか、キャロットを指名していたお客さまもスポーツ性のあるマリックの方が——といったように、より商品に対する理解も深まり納得して購入していただけるようになりました。さらに、それだけでなく試乗を通じたお店とのコミュニケーションが図れることによつて、今後の商売の基盤作りもできたりメリットは、大いといえそうですネ」

●要は手軽で・簡単で・便利——ということを身体で覚えさせること！

展示バイクは200台、さらに用品・部品も豊富に飾られたバイクプラザ・ヤマンさん。それこそ日曜日には夫婦や家族連れのクルマ族まで押し寄せるというほどですが、最後に山野社長は、乗せて売る。ご商売についての感想をつぎの言葉で締めくくってくれました。

「やはりバイクは乗せなければダメ。買うか買わないか、コッチにするかアッチにするかを迷っているお客さまはまず乗せてしまつて気分的に、買うという気持ちにさせてしまふことが大切。そのためには、いつでも気軽に乗れるよう試乗車は店頭にも、しかも試乗車と明記することが大事なんですネ。ことに最近では、たとえソフトバイクのお客さまにしてもどの車種を選ぶかの段階での試乗希望が多くなっているの、一度試乗させることによつて、即購入に結びつく例は結構多いんです」



広い店内の右側はソフトバイクの全機種全色が展示され試乗後の商談のきっかけ作りを。



店頭看板でも乗り方教

恒例の展示試乗会を「試乗・展示会」に チェンジアップはみごと成功！

●茨木サイクル(佐子芳郎社長)

大阪府の茨木モーターズさんは、昨年も販売の最も重要な活動として展示試乗会を3回開催しそれぞれに大きな成果を見ましたが、今年の春はこの催しを試乗会中心に一新。「試乗ができます」と商圏の人々にチラシで呼びかけ、2日の開催で60人を集客。お客さまたちの緊張を上手にとまほぐして乗り方の手ほどきをした奥さま弘子さんの活躍もあって、この催しを、パツソル・キャロットなどソフトバイク7台の成約に結びつけました。以下

は、奥さま弘子さんのお話です。

●格好の会場を得て、思う存分お乗りいただく

「バイクに乗ってみたいと思っていた人の中には、当然まだ免許を取得していない人も多く、道路以外の場所を見つけて確保するのがまず最初の仕事になります。うちの場合、幸いにして100メートルほど離れたところに無料で使える格好の空地があり、今までの催しもここを利用、今回もここを使わせて



店の前を通りかかる知り合いの主婦に気さくに話しかける奥さまの弘子さん(左)。いつも明るくはつらつとした性格が試乗会の「やさしい手ほどき」にも生かされる。

いただきました。未舗装ですが整地されており、60坪と、広さは充分すぎるほどです。から、思う存分試乗していただけます。」

大阪府茨木市中積1の1の53

●車種選びのアドバースも兼ねて
試乗車はソフトバイク全車

「山の手前あたりの地域の人々を対象に2万枚の折り込みチラシで集客しましたが、試乗車としてソフトバイクの全車種をおろしました。体格も、またバイクを所有した後の使い方を、使うところも様々な人々が来場しますので、その場でその人に一番適した車種をおすすめし乗っていただくためにソフトバイク全車種を用意したというわけです。」

●女性の私の手ほどきが、
結果的にこの成果を生んだのでは!?

「当日は、主人が店を守り、わたくしがヤマハの担当セールスの方とともに乗り方の手ほどきにあたりました。この試乗会はあくまでも、私にも乗れる。思ったより簡単に楽しい。といったことをお客さまたちに体験していただき、購入のキッカケとしていただくことが狙いですので、本格的な乗り方指導の全てをする必要はなく、女性の私も充分、その手ほどきの役はつとまりました。ある意味では女の私が手ほどきすることによって、お客さまの余計な緊張感がとりのぞかれ、予想



茨木サイクルさんのソフトバイク試乗会

に乗っちゃった、と話ができるだけでなく楽しいじゃないですか」の言葉に、すこすことパツソルに腰をかけた私でしたが、私の指導で、乗れない危ないと思っていたパツソルに乗れた大よろこび。その場でご主人と相談して、即、契約してくれたほどです。」

スーパードテナントの立場をフル利用して 駐車で女性向けの試乗会を随時開催

●神戸屋オートサイクル(吉行兼弘社長)

総合スーパー・ショッピングプラザ神戸屋のテナントで新規開店、ベッドタウンへの市場開拓をめざす神戸屋オートサイクルさん。今年4月20日のオープンから10日間での販売実績がなんと25台というように、その積極果

敢なご商売が与えた反響は予想以上に大きかったのですが、なかでもスーパードの駐車をフル利用した乗り方指導は大好評で、買い物にきた奥さま族の関心を一手に集めているのです。

●「免許を取るから乗る」ではなく

「乗れるから免許を取る」の発想転換が必要
「乗せて売る」ご商売の展開について、吉行社長は開口一番こう語ってくれました。

岡山県赤磐郡山陽町下市

「まだこの仕事を始めて間がないのでよくわかりませんが、ひとついえることはいまは免許教室から乗り方教室へと呼びかけるより、むしろ逆に試乗会でアプローチして免許教室から実販へ結びつけていく方がベターなのではないかということです。」
とにかく、お客さまはバイクに乗りたくて来店するわけですからまず実際に乗せてあげる。そして、そこでバイクがいかに簡単かを認識していただき免許教室へとさそう。免許を持っていない人もどうぞいらしてください。」

以上の成約が実現できたのではないかと思っています。」

●ご主人の「おい乗ってみようよ」

初めて乗り、即契約してくれた奥さまも

「開催したのは土・日の2日間。会場が人々がよく集まる国鉄や阪急の茨木駅方面にむかうメイン通りに面しており、そこにのほりを立て、中で賑やかにこなしていたため、車の通りがかりに立ちよった方も多くいました。あるご夫婦連れのお客さまはご主人がまず試乗し「おいお前も乗ってみようよ」と奥さんに。この奥さんはしばらく乗ることをためらっていましたが、私の「せっかくなので機会ですから乗ってみませんか。帰ってからお子さまに、ママ、今日バイクに乗っちゃった、と話ができるだけでなく楽しいじゃないですか」の言葉に、すこすことパツソルに腰をかけた私でしたが、私の指導で、乗れない危ないと思っていたパツソルに乗れた大よろこび。その場でご主人と相談して、即、契約してくれたほどです。」

ヤマハ夏のキャンペーン

ソフトバイク市場のさらに大きな開拓をめざして、この夏ヤマハではふたつの拡販キャンペーンをご用意しました。

〈アタックペーパードライバー〉作戦と〈さわやか通勤キャンペーン〉いずれもソフトバイクの需要動向に合わせ、新しい需要層の開拓にスポットを当てたものです。

原付免許教室、乗り方教室、展示試乗会、安全点検サービスなどお店の基本活動に加えて、どうぞこのキャンペーンをご活用のお店の夏の商戦を大いに盛りあげてください。

アタックペーパードライバー作戦

男性10人に7人、女性でも10人中3人という免許保有人口の増加につれて“ペーパードライバー”も急増中。このキャンペーンは、新需要開拓の目標を、こんな4輪、2輪免許取得者の中でも特にペーパードライバーに絞ってアタックしていただくものです。

〈ステップ1〉ペーパードライバーの発見

〈ステップ2〉まず“乗ってみる”機会づくり

〈ステップ3〉買う気にさせる、お店のアクション

上記3段階に分けて、長期的な活動を展開していただくのですが、各ステップに合わせた効果的な活動をご検討ください。

さわやか通勤キャンペーン

“この夏、さわやかに通勤してみませんか。”をテーマにしたこのキャンペーンは、著しい増加をみせるソフトバイクの男性ユーザーをさらに拡大し男性層にもソフトバイクを生活の足として完全に定着させようというものです。

- 公共交通機関利用の男性層
- 公共交通機関までのバス利用、徒歩の通勤者の2点に焦点を絞り
- バス停などでの出動者へのアプローチ
- 路線バスへの「さわやか通勤キャンペーン広告」——などの活動を集中的に連続して展開していただくもの。ノベルティ「くらしの宝宝箱」をはじめ、ツール類も多数用意されています。

どうぞ、お店の商圏特性にあわせた有効なキャンペーンをご展開ください。

※詳細は、担当のヤマハセールスマンにお問合わせください。



オープニングセールでは店舗前の駐車場がすべて展示場に。現在は、このスペースが試乗の会場として使われている

●試乗会は店前の駐車場で随時受け付け主婦層の関心をあおる

神戸屋オートサイクルさんの試乗会は店前のスーパー駐車場で随時開催。そして乗り方

——といった呼びかけが必要なのではないでしょうか。

をアドバイスするインストラクターは、もちろん吉行社長ご自身です。

「うちの場合は幸いにしてショッピングプラザ神戸屋さんのご理解で店前の駐車場を使わせていただいているので、試乗は随時受け付け。それこそ、買い物帰りの奥さまなどを中心に開催しているものです。一応、試乗車はキヤロットとマリッタの2台を用意してありますが、何分ひとりしかいないためお客さまの希望に応じてどちらかを使用。時には、購入していただいたお客さまにもこれらの試乗車で十分に練習を積ませ、お客さまご自身で新車に乗って帰ってもらい納車の手間を省くこともしています」

●免許のない人からペーパードライバーまであらゆる層の心をとらえる試乗活動を！

あらゆる層の人びとが集まるスーパーを舞台として、それに応えた幅広い活動の展開をめざす神戸屋オートサイクルさん。それだけにまた、今後の試乗を軸としたご商売の抱負もいっばいです。

「まず当面の目標は、免許がないお客さまに対しての働きかけとしていまやっている試乗会に原付免許教室をプラスして受け入れ体制を確保すること。これについては、すでにショッピングプラザ神戸屋さんとも話がつい

いて会議室を借りることが決定しているんです。また、免許を持つているお客さまには試乗のおさそいをする。具体的にはスーパーの駐車場にきた4輪ユーザーへのアプローチがそれです。さらに、既存のバイクユーザーに対しては保険や定期点検をキツカケにコンタクトをとり試乗へと、他社のバイクユーザーであつても憶せずと呼びかけ、実際に乗り比べていただいでヤマハ車の良さを訴えていこうと思っています」



スーパーのテナントという立地条件をフルに生かし“試乗”を軸に女性層へのアプローチを図る神戸屋オートサイクル・吉行社長(左)



スポーツバイクの若者たちと ともに走り、ともに語る

ヤングユーザーの信頼を集める行動するお店

寺田モータース(寺田俊美社長)

兵庫県尼ヶ崎市大庄中通り1の1 ☎06(418)8801~2



愛車 GX750 でお客さまとともに走りまわる寺田社長



毎週日曜日の早朝ツーリングは、寺田モータースさんの名物行事としてお客さまにも完全に定着



スポーツバイクには絶好のシーズンがやってきました。若者たちのバイクライフも毎日に活発化する昨今です。そこで今月は、ソフトバイクと並んでお店の基盤固めには欠かすことのできないスポーツバイクの若者たちの「心」をしっかりとらえぬぞましい発展をつづけている「寺田モータース」さんをお訪ねしました。

専門誌を熟読し、仲間同志の情報交換も盛んな高校生を中心としたヤング需要は、お店選びにも現代子らしい極めて合理的な目を持っていますが、そんな彼らの「心」をつかんだ「寺田モータース」さんの秘訣は……? 「新車・中古車業者がしのぎを削り、並の努力ではやっていけないむずかしい市場」といわれる兵庫県尼ヶ崎市でのご商売です。

「整備力は民間車検工場だから、問題なし」

「店もいい雰囲気できれいに立寄れる」

「日曜日には、おっちゃんさんが店の仕事の前に早朝ツーリングをしてくれる。一緒に気分よくツーリングが楽しめるんだ」

——と若いお客さまたち

「私達の言うことは聞かなくても、寺田さんの言うことは素直に聞いていくようです」

「寺田さんとは家族ぐるみのおつき

現在45才、開店5年目の寺田社長は「13才からバイクに乗り、片時も放したことがない。私も根からのバイクファンだからたくさんさんの若いコたちが来てくれるのでしよう。楽しみながら商売できる……幸せ者です」

合いをさせてもらっています」とは若者たちのご両親

「寺田モータース」さんのある兵庫県尼ヶ崎市は、大阪の天王寺や東京の上野とともに、新・中古車業者が多い所。新車販売でも、値

崩れ「乱売」がともすれば起こりやすく、こんな中でのご商売は、他の地域の販売店さん以上にむずかしい面があります。

奥さま登場

寺田敦子さん

四輪部門は永年勤めてくれている番頭さんに任せ、主人は自分の好きなバイクの仕事ができて満足そうです。なにしろバイクが好きで、子供さんが好きなんです。

わたくしは、両部門の記帳の仕事と保険関係全てを担当していますが、保険の仕事でよく外出しますのでお客さまたち全員とおなじみさんになれず残念です。

うちは「唄う夫婦」とよく言われるのですが、主人は歌謡曲、わたしは民謡と詩吟にこっているんです。〈保険業務での外まわりは、もっぱらパッソラで〉





こじんまりとシャレた感じの店舗、いかにもスポーツショップらしい若者の集まりやすい印象だ

や、大人たちがたくさんいることも。ですが自分がユーザーの立場でこんな販売店があったらいいなあ、と思っていることをそのまま実行できたら、価格競争なんかに巻き込まれることなく、自分と同じような人たちが集まる店にできる、そして仲間たちを年々増やしていけると思っています」

お客さまが、お客さまを呼んで 中には紹介販売25台ノのお客さまも

お店は国道2号線を大阪から神戸に向かって左側。立派という言葉より「しようしゃ」という形容がびつたりの小じんまりとした、しゃれたお店。初めてお訪ねした編集部にもとても親しみやすい、入りやすい印象です。

お訪ねしたのは金曜日の午後、「一番お客さんの少ない日です」とのことですが、それでも入れ代り立ち代り馴みのお客さまが友人を連れて訪ねて来ます。

こんな「寺田モーターズ」さんのスポーツバイクのお客さまのほとんどは、開店以来のおつき合いか、さもないればお客さまの紹介によってお客さまとなった人びとだそう。このように「固定客」が非常に多いところに寺田社長のご商売に対する姿勢が良く現われているといえそうです。中には、寺田さんの人柄、お店の雰囲気は惹かれてなんと1年間に25台もの新規客を紹介してくれたお客さまもいらつしやるほど。

寺田社長は「長いおつき合いをし、紹介も良くしてくれる人たちと、その紹介で新しく店に来るようになった若い人も一際区分せずに対応しています。

また私にとっては50ccスポーツで初めてバイクに乗る高校生も、XS750スペシャルにフルオプションをつけて乗ってくれる人も全く同じなんです。みんな私と同じようにバイクが好きな仲間なんです。50ccから乗り

こんな尼ヶ崎市で20年間に渡り四輪の販売と修理業（民間車検工場、陸運局認証工場）を営んできた寺田社長は、もとよりこうした市場特性を承知のうえで、49年10月に敷地の一角にバイク販売店を開いたのです。

こうした特殊な市場にあっても、地元の人々ももちろん神戸、芦屋、西の宮、宝塚、川西さらには大阪府吹田市あたりまでというほどきわめて広範囲の商圏に、多くの固定客を増やしてきた「寺田モーターズ」さん。開業以来5年、一貫したご商売の基本姿勢をつぎのようについています。

「バイクを四輪や自転車に代わる単なる足、走る道具であれば良いと考える人はともかく若者やバイクで走ることにロマンを感じる真のバイク好きの人びとには、「安さ」だけを売り物にした商売では決して支持を集めることはできない。これを、1人のバイク好きであった私自身の経験から確信していたんです。同時に、自分と同じように本当のバイク好きで、バイクを一生の友とするような子たち



始めた子も、やがて250に、400に、そして大型にまで乗るようになって、一緒にバイクのある生活を楽しんですから」

こんな寺田さんの考え方、お客さまとの接し方が、若者たちの人気と信頼を集める最大のカギとなっているようです。

馴み客の若者が、今日も友人と連れ立ってやって来る。寺田さんとの気さくな話らいがお客さまの輪を広げていく

寺田モーターズさんのご商売の概要

●昭和49年10月開店・大のバイクマニアの寺田社長が四輪販売・整備業に加えて40才で開業。当初は熱心なバイクファンを対象としたスポーツショップを目ざしたが、ソフトバイク需要も多く、バランスのとれた経営をつづけている。

●販売実績とおもなユーザー層

■ヤマハ車合計・約260台

ソフトバイク—58%、対象は主婦と18才から20才のヤング。

小型スポーツ—22%、ヤング主体
中・大型スポーツ—20%、ヤングと大

型のアダルト層

●敷地・店舗

敷地—約300坪

店舗—10坪(新車展示場、整備場、事務応接コーナー含む)

整備工場—40坪(二・四輪共通)

中古車展示場—130坪

修理車置き場・駐車場—100坪

●2輪部門スタッフ

寺田俊美社長—販売、サービス
奥さま・敦子さん—保険関係業務
山根芳弘さん、梶岡繁治さん—サー

ビス店販売スタッフ、山根さんは3級整備士
寺井三重子さん—経理、事務

●定休日 第2、第3火曜日

●スポーツ活動

「マリー・アルバトロス・ツーリング・エスタブリッシュメント」
陽気なアホウ鳥のツーリング集団、の意味のツーリングクラブ。大型車のアダルトユーザー中心、社長を含め8名。このクラブは、定例「日曜日・早朝ツーリング」のメンバーとは別の活動。

お客さま同士、お店とお客さまを結び 毎週日曜日の「早朝ツーリング」会

「若い人たちと一緒に走る機会をできる限り多く持ちたい」という寺田社長は、春から秋までのツーリングシーズンには、特別な事

情がない限り、毎週日曜日に中型スポーツのヤングユーザーを集めて「早朝ツーリング」を行なっています。

日曜日は休業日ではありませんが、いつもより早起きして仕事の前に若者たちとひと走りするものです。7時から10時頃までの3時間、行程は約100キロ、毎回寺田社長ご自身がプランを立てるもので、林道ツアーを楽しめる丹波の篠山や、なんどいっても飽きない六甲山方面が若者たちの人気を集めています。

参加メンバーは多い時で15名程度、少ない時でも10名は参加しますが、日曜日の朝お店の前に集まれば仲間たちとツーリングを楽しめることが、すでに全てのお客さまに浸透していますので、その都度連絡を取ることなく、お客さまが自然に集まってくるほどになっています。

このなんともユニークな「日曜早朝ツーリング」は、若いお客さまたちの運転技術を高めたり、お客さま同士の親睦をはかるうえできわめて大きな役割を果していることはいまでもありませんが、寺田社長は特にこんな機会を通じてバイクマニアの先輩として、また人生の先輩としてお客さまと対話し、良き



用品コーナーにもスポーツバイクの若者たちを意識した陳列が施され、店内には終日若者向けのBGMが流れている



「仕事で近所へ来たから……」とお馴染みのお客さまが仕事仲間と連れだって来店



ヤングユーザーはスポーツバイク派と最近ソフトバイク派も目立つ、そしてアダルトのスポーツユーザー……お客さまのバラエティもきわめて豊富

「おっちゃん、良き」相談役”となっているのです。

家族ぐるみのおつきあい 息子さんはRD50、 お母さんはチャピイというお宅も

こんな風に「商売のため、というよりも仲間が増えることが楽しみ」という感じで毎日の仕事をされる寺田社長はまた、多くの若者

たちのおつきあいの「家族ぐるみ」のもの。
「私たちの商売は裏口から入る商売です」という社長の言葉に一瞬何のことかととまどいましてが――

「お客さまの家を裏口から訪ね、勝手口で立話をしたり、お茶の間に上げてもらって家族のみなさんと、色いろな世間話ができるくらいにならないければ……」というところ。

「若いスポーツバイクのお客さまや、その家族の人たちとこうした親密なおつきあいができること、これが商売にかけがえのない財産となつて、販売も自然と多くなつてくるんです。それこそ一家に数台のバイクも実現しているほどです。」

ある息子さんがRD50のユーザーとなつたら、そのお母さんがチャピイを買ってくださった後で、ご主人が四輪まで……なんていうケースもうちでは決して珍しいことではないですよ

昔に「ヤマハエンジニア」の文字の入った紺のツナギ服に黒のツーリング・ブーツ姿でいかにもキリリとした印象の寺田社長。その終始にこやかな接し方からも若いお客さまたちに慕われ尊敬される販売店主さんであることが感じられる取材行でした。



キャストホイール+
チューブレスタイヤ

NEW XS650 *Special*

強かにシェイプ・アップして新発売!

伝統のパーチカルツイン・エンジン特有のパワーフィーリングと、特徴的なホースバックライディングのポジションが、新しいビッグバイクの世界を切り拓いて好評の『XS650スペシャル』が、1年ぶりにシェイプ・アップ。強烈な個性を一段と強調して新発売です。

●ニュー『XS650スペシャル』の新たな特徴は●キャストホイールの新採用と●これに合わせて130/90S-16と幅広・偏平のリヤ、3.50S-19のフロントと前後のタイヤをチューブレス化。●リヤブレーキも油圧ディスクブレーキとして、走行安定性、安全性を高めたものです。●また点火装置も「XS750スペシャル」同様のフル・トランジスタ点火として点火性能を高め●新たにICレギュレーターを採用しました。この他エンジン関係では●確実な始動と、スムーズなアイドルリングが得られる2段チョーク式キャブレターを採用、キャブ本体のセッティングも合わせて一新されています。さらに●エアクリーナーケースを容量アップして樹脂製に、またマフラーのディフューザパイプ径を増して、エンジン音を低減し、54年騒音規制をクリアしたものです。

●カラーリングは従来同様ビンテージ・バーガンディとニューミッドナイトブルーの2カラーです。



MRにもモノ・サス!

たくましく生まれ変って **NEW MR50** 新発売!

●カラー:コンペティションイエロー/クリスタルシルバー



“原付”免許で楽しめるトールバイクの本格派『MR50』が、話題のモノクロス・サスペンションの装備をはじめ、スタイル、性能すべてを一新、オフロードランナーとして一段とたくましく生まれ変って新発売されています。

お店の基盤固めには欠かせぬ需要“50ccスポーツ”の主力商品ニュー『MR50』のご拡売をよろしくおねがいいたします。



NEW MR50主な仕様諸元

●全長1835mm ●全幅770mm ●全高1020mm ●軸間距離1180mm ●シート高740mm ●最低地上高205mm ●乾燥重量70kg ●燃費・定地走行テスト値80km/ℓ(30km/h) ●登坂能力18° ●最小回転半径1.9m ●制動停止距離3.5m(20km/h) ●エンジン・空冷2サイクル・トルクインダクション・前傾単気筒49cc ●内径×行程40×39.7mm ●圧縮比6.9 ●最高出力6PS/8500rpm ●最大トルク0.51kg-m/8000rpm ●始動方式プライマリーキック ●点火方式マグネトー ●クラッチ湿式多板式 ●燃料タンク容量6.5ℓ ●オイルタンク容量1.2ℓ ●バッテリー容量(型式)6V4AH(6N4B-2A-3) ●1次減速(比)ギヤ(3.578) ●2次減速(比)チェーン(3.666) ●変速機リターン式5段 ●変速比①3.250②2.000③1.428④1.125⑤0.961 ●フレーム鋼管セミダブルクレードル ●キャスト-27°30' ●トール94mm ●緩衝装置(前)テレスコピックオレオ(後)モノクロス・サスペンション ●タイヤサイズ(前)2.50-18-4PR(後)3.00-16-4PR ●ヘッドライト6V25W/25W ●テール/ブレーキランプ6V17W/5.3W ●フラッシャーランプ6V10W



TJでもっかヤングの話題を集める“ヤマハモノクロス・サスペンション”の採用です。

ド・カルボンタイプ(窒素ガス封入式)のモノ・サスによりモノ・サスならではのソフトな乗車フィーリング、オフロードの走破性、乗り心地を高めたものです。これとあわせフロントフォークも回転質量が少なく、取りまわしやすいリーディングアックスル型とし、キャスト、トール

の変更と合わせて走破性、操縦性、安定性の向上を図っています。

また新設計のフレームは、スリムなセミダブルクレードル型。中・大型車同様パイプ外通しタイプ(リアアームがシートピラーチューブ、バックステーの外側を通る)として剛性を高めています。

大径ユニバーサルタイヤは、前2.50-18、後3.00-16、また前後輪の防塵防水式ドラムブレーキ等は従来同様ですが、アップフェンダーを樹脂製に、ニューデザインの燃料タンクも

鋼管セミダブルクレードルフレームは、パイプワークも本格的な外通しタイプ。モノクロス・サスペンションが『MR』の世界をグンと広げる。



6.5ℓ入りと大型で、さらにリヤキャリア(3kg)の標準装備なども新たな特徴。ニュー『MR50』は、車体関係も本格派オフロードマシンとしてたくましい変身をとげています。

タコメーターの標準装備、キルスイッチも新設………一段と充実した安全装備

この他、電装関係、安全装備面ではタコメーターの装備をはじめ、明るい6V25W/25Wのヘッドライトをハンドルスイッチで点灯するものとし、6V10Wのフラッシャーランプも左ハンドルスイッチで作動するタイプに変更されています。またバッテリー点灯のメーター照明は夜間読みとりやすいオレンジ照明としたほか、新たにキルスイッチも設け、安全性への配慮も一段と充実したものとなっています。

リーディングアックスル型となったフロントフォーク。防塵防水式フロントブレーキは、アジャスター方式を変更して整備性をアップ。



中・大型志向のひとときわ強い “MR”ユーザー

G T50等のレジャーバイクを除く国内出荷台数でも1 昨年の9万台から、昨年は12万台へと伸長著しい50ccスポーツバイク。このうち『MR50』に代表されるトレールバイクは高校生需要を中心に広く安定した需要層を確保しています。

ユーザー層はほぼ『G T50』等と同様ですが、G Tユーザーに比べ中・大型バイクへの志向が特につよのがMRユーザーの特徴。それだけに、このニュー『MR50』はDT125/250をイメージリーダーとし、オフロードの雄“DT”のハイメカニズムとスタイリングをそのままに再現したものです。

定評の高速性能に中低速性能をアップ 乗りやすさ、扱いやすさを一段と増した

ニューエンジン



新設計のトルクインダクション・エンジン、大型シリンダー、シリンダヘッドに左右のケースカバーもデザイン一新。

新設計の49ccトルクインダクション・エンジンは、最高出力が毎分8500回転で6馬力、トルクも8000回転で0.51kg-mと、定評の高速性能をそのままに中

低速性能をアップして、より乗りやすく扱いやすい特性を備えたのが特徴。5速ミッションと合まってオフロードはもちろんオンロ

ードもたくましくこなす『MR50』の個性を一段と強調したものです。

この特徴は、新作のサイドアップ型マフラー、従来の90cc車と同サイズの大型リードバルブの採用、そして一新した各ポートセッティングによるものですが、あわせてシリンダー、シリンダヘッドのフィンを大型化して冷却効率も高めています。さらにオートループポンプをオイル消費の少ない高性能型としたのも特徴。大容量のエアクリーナー、大型マフラー・サイレンサーによって54年騒音規制をクリアしていることはいままでもありません。

いま話題のモノ・サスを装備 車体関係もたくましく一新

このニューエンジンとともにニュー『MR50』最大のセールスポイントは、ニュー『G

もうご覧になりましたか？ 5月10日から「おはよう700」(JNN系)と「クイズグランプリ」(CX系)を中心に放映されているヤマハソフトバイクの新しいテレビCM。特殊撮影を駆使した新鮮な展開がいまお茶の間の話題を集めて、3タイプ・7機種ヤマハソフトバイクの勢ぞろいを大いにもりあげています。お客さまとの話題づくりに、新しいテレビCMと撮影風景の一端をご紹介します。最需要期を迎えて、いよいよ活況を呈するみなさまのご商売に、どうぞお役立てください。

「わかる？ チェーンがないの」

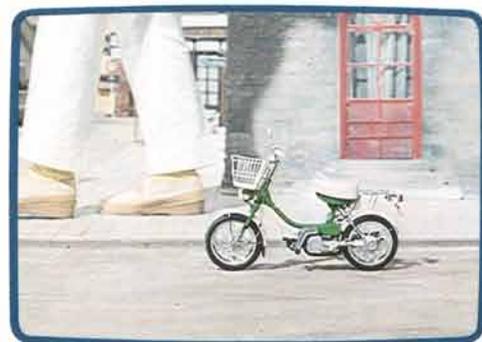
●街は小さな小さなクル・マがいい。

小人の国のガリバーのような桃井かおりさんと小さな街並み、かわいいキャロットの取り合わせが話題のこのCMは、キャロット、マリック、リリックの最大のセールスポイント『シャフトドライブ』を「わかる？ チェーンがないの」とやさしく呼びかけたもの。

ヤマハならではの商品特性を明快にアピールして、ソフトバイクの新しい仲間たちを強力に印象づけています。



「思い通りなんだなあ…」



「わかる？ チェーンがないの」



「ヤマハキャロット」



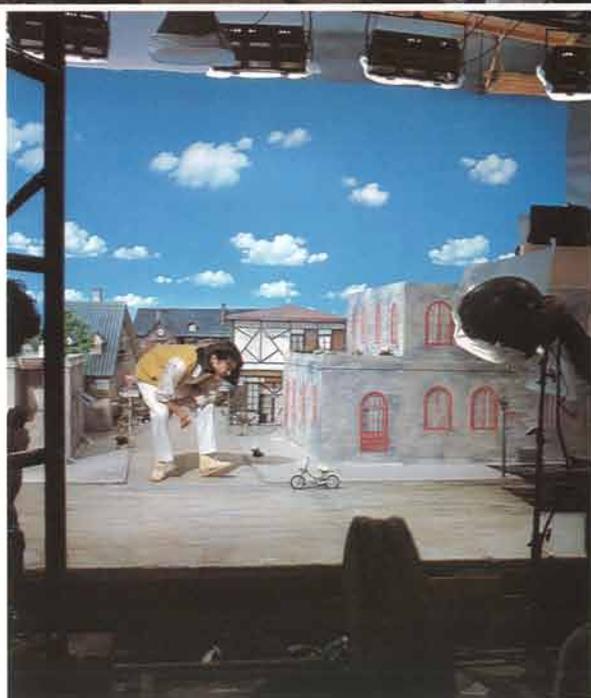
「私のケライ」

●新しいテレビCMがお茶の間話題を集めて——

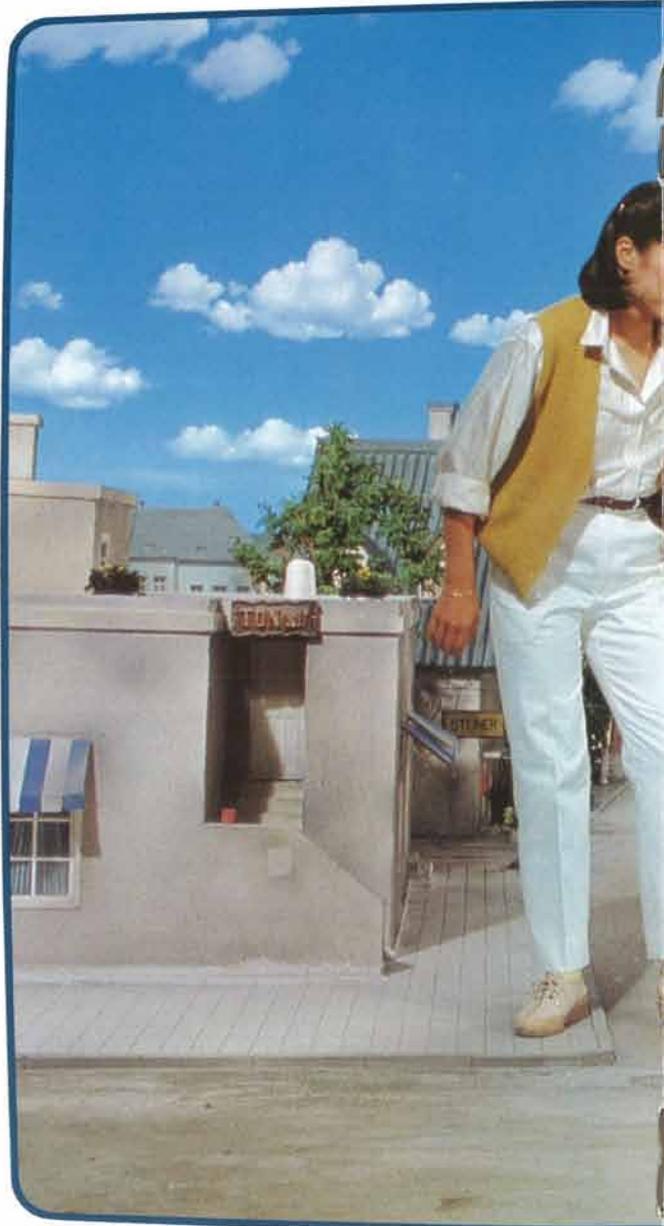
人気沸とう! 3タイプ・7機種 勢ぞろいやまソフトバイク



↑
タネを明かせば、これが小人の国。映画のスタジオに街並みがつくられて、〈かわいいキャロット〉が走る。



●
キャロットは、もちろんミニチュア。無人で走る姿が、またなんともかわいいのです。



街は小さな小さなクル・マがいい。
ヤマハソフトバイク勢ぞろい。



「かわいいでしょ!」





♪ シッティング・ビューティー



♪ シッティング・ビューティー



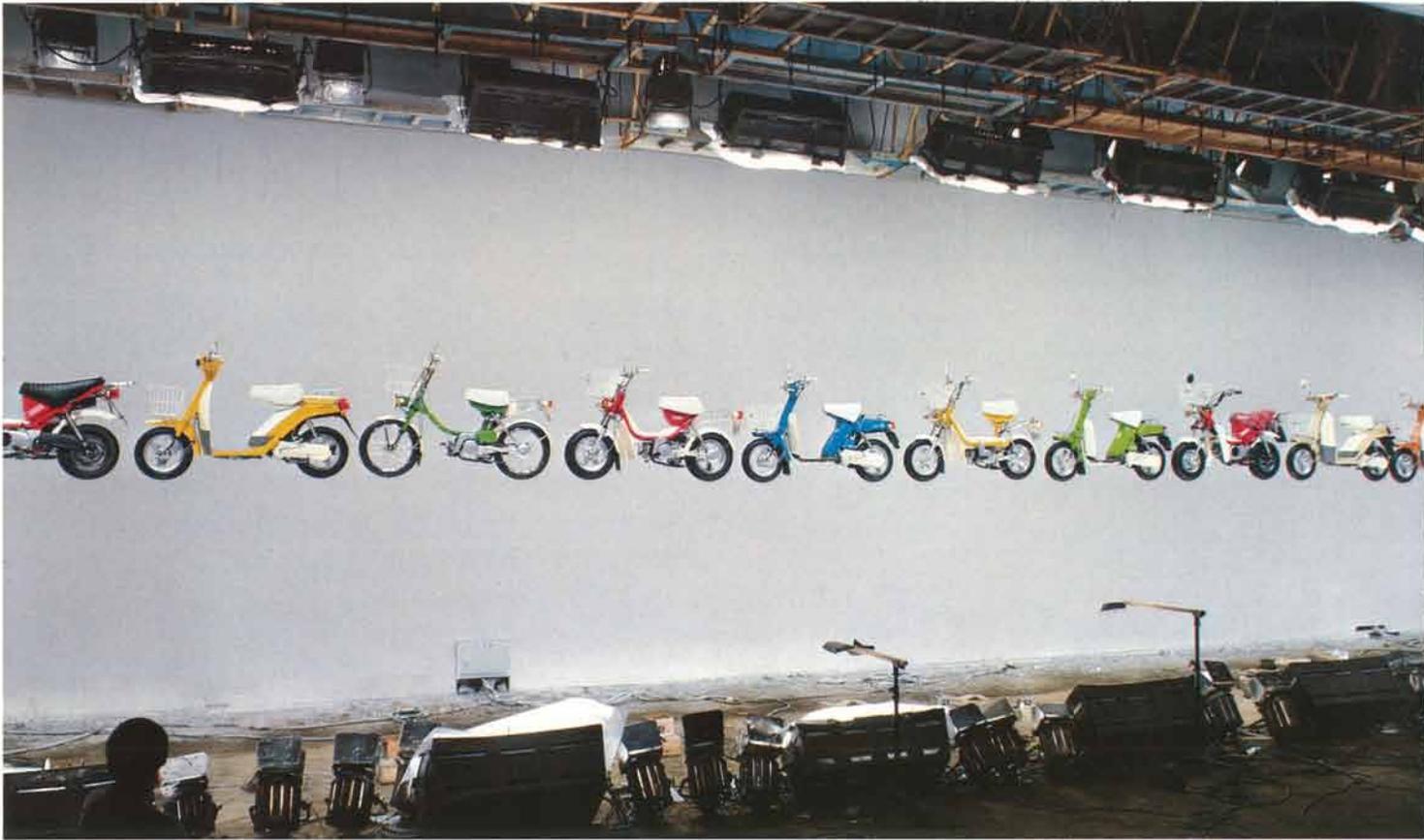
♪ シッティング・ビューティー



おなじみ八千草薫さんとパッソルのCMは『シッティング・ビューティー』のハミングも軽やかに“腰かけて美しい”ステップスルースタイルをアピールしたものです。

こうして「シッティング・ビューティー」ステップスルースタイルのパッソル&パッソラ、「チェーンがないの」シャフトドライブのキャロットとマリック&リリック……3タイプ7機種勢ぞろいした「街の小さな小さなク・ル・マ」ヤマハソフトバイクは、いま快調に人びとの暮らしの中に広がっています。

シッティング・ビューティー
私はやさしいパッソルが好き
●街は小さな小さなク・ル・マがいい。



翔んでるソフトバイクの勢ぞろい!? おわかりですね? この仕掛。天井からつり下げられたソフトバイク、タイヤはモーターで回転するというワケです。



「私はやさしいパツソルが好き」



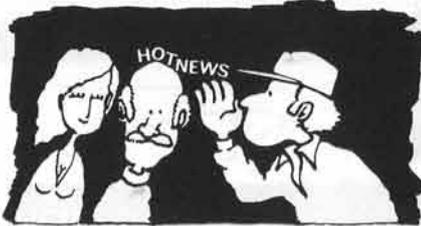
街は小さな小さなクル・マが³いい。

YAMAHAソフトバイク



街は小さな小さなクル・マが³いい。
ヤマハソフトバイク勢ぞろい。





いまだんなことが話題になっているのでしょうか。これからどんなものが流行るのでしょうか。ヤングからミセスまでの話題と流行の情報コーナー「話のパドック」です——

☎ 03 (470) 0110——子供の日の5月5日からスタートした子供のための電話相談「子供110番」の電話番号です。小学生から高校生までの子供たちとその親を対象に、動植物や乗りものなどの不思議に思ったことから家庭内の問題、将来の進路、子供の悩み、はては性的問題まで、きわめて幅広い問題に電話を通じて答えよう、というもの。男女7人の教師、カウンセラー、心理判定員が回答に当たっています。

同様のシステムとしては電話による育児相談機関「赤ちゃん110番」が8年前から開設され、すでに25万人もの人びとに利用されていますが、子供の問題が日毎に膨張している昨今だけに、この「子供110番」への期待も高まる一方。「単に回答を与えるだけでなく、情報交換や悩みごとの打明け場所になれば……」と同機関では語っています。受付は月曜から土曜までの午後5時から9時まで、日曜祝日はお休みです。



コートなど高価な毛皮製品をオフシーズン中に預かる専門店が増えています。最近ではクリーニングのチェーン店や毛皮専門のクリーニング業者を中心にブーツの保管まで取扱われているそうです。

ロングで2200円からショート1500円、預けておくと9月から10月には届けてくれるというものですが、何のことはない掃除をして、乾燥剤を入れ段ボール箱で保管しておくだけ。「最近ではこんなことまで面倒くさがる女性が多いんですね!？」という声を尻目に利用者はどんどん増えているといいます。

ついこの間までは、サラリーマンの通勤スタイルといえば「ドブネズミ」などとまでいわれた地味な背広姿が全盛。ところが、近頃東京・丸の内や日本橋のオフィス街ではスポーツシャツにジーンズという遊び着で通勤、会社で背広に着替えるヤングサラリーマンが増えはじめています。

ほとんどが30代以下というこの「会社着替



え族。の主張は「会社の玄関を一步出たら、拘束されるのはイヤ」というもので、家と会社との間で自分1人の時間を作り、勉強をしたり、飲みにいったりプライベートタイムを自由に、充実させようというわけ。日本株式会社も低成長時代が続いて、「会社人間」にもしだいに変化が表われているようです。

サラリーマンのファッションといえば、もっか一番の話題はこの夏の省資源、冷房制限をめざして政府が打出したノーネクタイ運動。「冷房病」という言葉があるほど日本の夏はビルもタクシーも冷房が効きすぎ、セーターやモモヒキまで登場するほどですが、こんなマンガ的なエネルギー浪費をやめよう、というしごくもったもなお話。

早くも「省エネルギー・ファッション」が相次いで登場。サファリ・ジャケットあり、半袖スーツあり、いい出しっぺの通産大臣まで一着買込んだということですが、さてどれくらいの石油節約につながるか? ファッションとともにその効果のほどが注目を集めているところですよ。

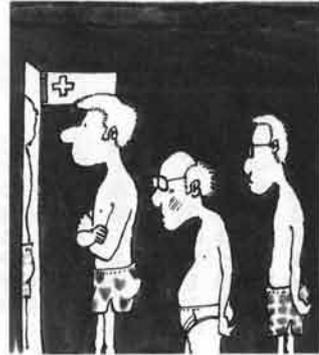


ところでこの冷房と省エネルギーの関係、どうも一般の人びとの間では暖房の場合ほどシビアには受けとめられていないようですね。つまりカーテンやカーペットなど繊維インテリアを上手に使って暖房効率を高める工夫は、主婦の間でもかなり行なわれているのに、冷房となるとクーラーにまかせっぱなしというのが、ある繊維メーカーの調査でもはっきり。

カーテンだけでも使い方の工夫しだいで冷暖房とも最高16%、カーペットだけで暖房12%、冷房6%もの電力が節約できるのだそうです。

この夏のファッション(?)の話題をもうひとつ。もっか紳士下着の分野ではこれまでブリーフに押される一方だった「デカパン」に復調の兆しが表われている。それも子供の頃からブリーフで育ち、ファッションには最も敏感な10代後半から20代の若者が中心……というからまさにオドロキです。

もちろん「デカパン」とはいえ、古典的なあのデザインそのままではなく、柄も色鮮やかなチェックやプリント柄、形もボクサーや陸上競技のトランクス型……などさまざま。業界自身でさえ「なぜ、これほど?」と首をかしげているようですが、ゆったりと健康的、納涼によい、ジョギングブームの反映、ファッションナブル……と流行の原因も諸説ふんぷんといったところですよ。



昨年来の「嫌煙権」運動のもりあがりなどが響いてか、昨年度のタバコの販売実績が伸び悩んでいます。

つまり、昨年度の国産紙巻きタバコの本数は3014億本と史上最高を記録したものの、対前年伸び率はわずかの0.1%増にとどまったというわけ。銘柄別では、マイルドセブンが全体の25.6%でセブンスターを抜いて初めてトップに、3位はハイライト、4位チェリー、5位ショートホープの順。マイルドセブンがひとり気を吐いているもの他は軒並み売り上げダウン。東京、大阪、愛知、兵庫、福岡など大消費地でのダウンが大きく響いているとか。しかし「国民の間のタバコ離れ」が着実に進んでいるのも事実のようです。



▶ <バイクで走る世界の道、日本の道> 遙かにアルプスの雪の峰々を望みながら、初夏の緑あふれる田園地帯を走る。スイス・エンメンタール地方の朝は最高にみずみずしい。



商売繁盛

これからの販売店経営

⑥

今回は「商圈」の管理をとりあげました。商圈や商圈管理、といった言葉は日頃何気なく使われていますが、本当に管理されご商売に反映されていますか？ この機会に改めてチェックしていただきたいものです。この商圈管理こそご商売展開の基盤なのですから。

「どんなお客さまが、どこに」いる!? 売上げを伸ばす商圈管理のすすめ方

おわかりですか!? お店の立地特性

これから売上げを伸ばすことのできるお店の条件は、第一に自店の商圈をしっかりとつかみ、見込客の発掘、拡大と管理を計画的に実行できるお店、といえるでしょう。

それには、商圈をつかむ前にまずお店の立地条件を冷静に判断しなければなりません。最近のバイクの需要形態は、地域（エリア）によって車種も売り方もキメ細かく変わりつつあり、エリア特性から見た立地条件、エリアを主体的に見つめることが、ますます重要になってきているのです。

一般に、立地条件を判断するには、つぎのような点から検討してみることです。

- ①対象とできる男女別人口の推移
- ②世帯数や人口の増え方、減り方
- ③主として対象となる顧客層と用途
- ④交通機関の整備状況と道路交通網
- ⑤居住地域、商店街、教育機関などの公的施設の存在と移行
- ⑥地域の産業、立地企業の盛衰状況
- ⑦同業店との競合の度合

これらを、じっくりとらみ合わせて、バイクの普及状況の現状とこれからの需要動向を前提にして、お店の立地特性からの重点車種、販売方法など、今後の発展余力を判断するわけです。

したがって、立地条件が良いか悪いか、は、お店の経営に活かせるかどうか、つまり投下した資金に見合う利益が得られるかどうか、

という点と、将来も継続してそれを維持できるか、という発展余力にあるわけです。

商圈を細かくつかめば おのずと浮かび上がる 重点地域や対象車種

商圈とは、自分のお店で見込客の開拓ができて、しかも育成、ユーザー化できる地域範囲で、しかもアフターサービス等管理できる市場の区域のことです。

商圈を決めるといっても、そう簡単なことではありません。市場は常に流動化し、地域も変動していますし、商品・車種によって商圈の範囲も異なります。

例えば、ソフトバイクの販売基盤は64%が2キロ未満といったデータもありますし、反面スポーツ車では10キロまで広がるという具合に完全に「買廻り品」化しています。このように商品の特性によっても、商圈の管理はおのずと変えていかなければならないのです。

このように、これからのお店の商圈管理は地域、客層によって商圈の考え方も変えていくことですが、その最も良い方法は、このシリーズ第2回でもご紹介したように、商品群ごとに、商圈を細分化してみることです。

一率的に市場を見るのではなく、行政区画や交通道路状況、住宅、工場、商業地などからいくつかのブロックに分けて考えてみることで、まず、お店の周辺の白地図を活用して、市場マップをつくり、顧客管理台帳から細分エリア単位に顧客を書込んでみましょう。

(カコミ参照) これで攻め甲斐のある地域、対象となる商品群がまずはっきり浮かんでくることでしょう。

さらに、商品別需要とシェアとの関係、立地条件からみた販売、サービスの効率、店頭売り、外売などの販売方法、競合店の勢力範囲といった具合に、これからの販売戦略の立案に欠かせぬ多くの要素も明らかになり、計画販売の基礎づくりとともに、お店の販売活動で、いま何が最も重要なのかもわかるはずです。

お店の商圈を変えるいろいろな要素

客層や車種によって商圈が広がったり狭くなったりするといいましたが、商圈に影響を与えるものとして他動的要素と自主的要素が考えられます。まず、他動的ケースは――

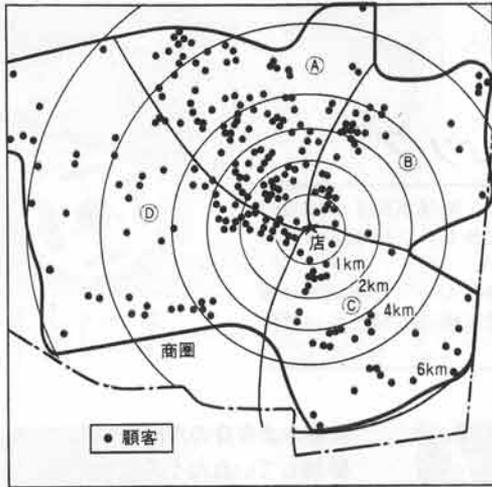
- ①最寄りに近いソフトバイク、実用車は商圈小さく、スポーツ車、レジャー車は買廻り品として商圈も大きい。
- ②山、河川、鉄道等の地理的特性、交通の便によって商圈は変わる。ソフトバイクが郊外住宅地で交通の便も悪く、坂の多い地域で急速に普及してききましたが、こうしたことで店舗の立地特性もまた変りつつあるわけです。

つぎにお店の努力で変化する要素は――

- ①魅力ある店格、アフターサービスの良い店は商圈も広がる。顧客の紹介等、良いユーザーが良い顧客を呼ぶわけです。
- ②ビフォアサービス店、つまり免許教室等の需要創造に積極的なお店、情報提供店は広い

需要創造に積極的なお店、情報提供店は広い

市場・商圈マップの作り方



●このようなお店周辺の白地図を用意し、以下のような項目を記入していく。

①地区場所の記入

- 商店街 (赤)
- 事務所街 (青)
- 工場地域 (黄)
- 住宅地 (緑)
- 農地 (茶)
- 幹線道路 (黒)
- 官公庁 (橙)
- 国鉄
- 発展の方向 (黒)

②需要予測と占拠率

地区	総需要	自店販売	占拠率

低占拠率地区を斜線で記す

③対象人口集散度 (16才以上)

地区	男子	女子	合計	傾向
計				

対象人口の多い地区を斜線で記す

④競合店

- 150台以上 ◎ 50台以上 △
- 120台以上 ○ 30台以上 ×
- 80台以上 □ 30台未満 ⊗

⑤顧客の分布を●で記す

- ファミリーバイク ●
- レジャーバイク ●
- スポーツ車 ●
- ビジネス車 ●

⑥重点市場と拡大地区

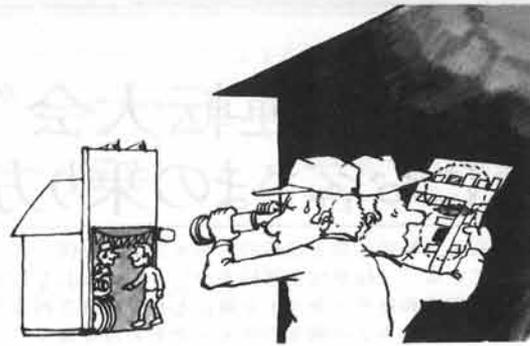
- 最重点地区 A 赤で囲む
- 主重点地区 B 黄で囲む
- 重点地区 C 青で囲む

⑦出店の場合の候補地

- 最適地 A ◎を記す
- 準最適地 B ○を記す
- 適地 C △を記す

⑧1年以内の目標占拠率

地区	総需要	目標台数	占拠率
計			



商圈を持つ。まさに差別化政策の勝利です。
 ③廉価販売のお店は、一時的には商圈も広がりますが、他店の追従を招いたり、他のサービス政策に劣ると逆効果。感心できることではありません。その他競合店の多少や経済圏等の地域、顧客特性によっても当然、商圈は変わってきます。

欠かすことのできない 商圈内の競合店分析

これらの中でも、お店の商圈内の競合店の動向は、商圈にきわめて大きな影響を与えるものです。競合店の長所と短所を克明に調査分析し、自店の競合条件をつくって、正面から競争をするか、あるいはスキマを突いてすれちがいをさせるか、お店の方針や対策によって営業成績も大きく左右されるといえます。一般には競合店が多いと商圈は狭くなる、といわれますが、取扱商品、価格、販売方法等が相互に調整されると、逆に顧客吸引力が加わって相乗効果が表われ、商圈そのものが

拡大することさえあるものです。
 例えば、横浜市中区丁町では競合店が密集しているが、いづれも量販店として繁盛していますが、商圈も第2次商圈で半径15キロに達し、第3次商圈は20キロもの大きな広がりを見せています。では、具体的にどんな競合店分析をしたら良いのか？ 以下に項目を挙げてみましょう

- ①店舗名と所在地、自店との距離
- ②経営者の性格、能力
- ③推定投下資金と金融力
- ④主力商品と取扱い車種構成および客層
- ⑤売り場、サービス工場面積と従業員数
- ⑥販売およびサービスの特徴 (販売方法、店頭展示・陳列、ビフォー・アフターサービス)
- ⑦販売促進のやり方 (チラシ、DM、催事、需要創造活動等)
- ⑧推定売上高 (売場面積、従業員数、仕入情報より推計)

以上から推計売上高を基準にして、グレードづけを行ない、先の商圈マップに記入して

具体的に対策を構する時に役立っています。また競合店分析は、思いつきで行なうのではなく、日頃から他店の情報収集につとめ、短所と長所の両面からの分析を忘れてはなりません。

商圈分析を生じた販売政策を!

お店の経営が成り立つのは、もちろん市場があつてのことです。当然、この商圈分析は単純に現在の顧客分析では不十分で、2年後3年後に起こり得る立地変化を想定し、できる限りの情報を集め、分析することに意味があるわけです。そのためには、商圈を分析した結果をお店の長期、短期別営業方針、政策に活かさなければ、せっかくの分析も何の意味もなくなってしまうのです。

一例として次のようなことを前提に、お店の性格づけと、売れる仕組みを作り出すことです。

- ①取扱商品、車種構成から専門店、総合ショップあるいは両者の中間か
- ②新規顧客、代替販売の比率
- ③女性層、ヤング層、成人男子その他販売すべき客層の割合
- ④現金、クレジット、割賦販売、あるいは店頭売り、外売等の販売方法
- ⑤品揃え、店舗設備、運転資金など投下資金の計画

—その他経営的要件としての売上規模、目標利益、従業員の採用、訓練等の中、長期の方針と対策をしっかり設定しておくことです。

また、昔の一等地が今は三等地といったように店舗の立地条件の恒久性が日毎に薄れてきていることから、商圈内での売上げ増大に限界が見えたと判断されたら、お店の経営資源を考えながら、より発展余力のある地域へ支店、分店という形で出店されるのもひとつの政策でしょう。

このような、いわば「狩猟型商法」を可能にするのも商圈の正しい把握を行なった上で将来の取扱余力を総合的に判断することが基本となるわけです。

(つづく)

“二輪車安全運転大会” を機会にお客さまの乗り方チェック

バイクユーザーの安全運転の知識と技術のレベルアップを図って、二輪車業界と関係当局との協力のもとに毎年開催されている“二輪車安全運転大会”も、こととして12回目。全国大会もいよいよ7月21日・22日の2日間、三重県の鈴鹿サーキットを舞台として開催されます。

そこで今回は、お店のお客さまの乗り方チェックを兼ねて毎年“二輪車安全運転大会”に積極的に参加されている販売店さんを取材。“二輪車安全運転大会”を軸としたお店の安全運転推進活動についてのアドバイスをうかがってみました。



お客さま自身のために 参加していただく!

昨年は県代表のすべてをこの販売店さんのお客さまが独占。「安全を売るお店」としての評価もますます高まっているものですが、“二輪車安全運転大会”の呼びかけに対するお客さまの反応については、次のように語ってくれました。

「“二輪車安全運転大会”の目的は、なんといってもお客さまの安全運転への関心を盛りあげ、地域の模範ライダーを育てることにあると思うんですね。ということは、もちろん二輪車業界と関係当局のためでもあるわけですが、それよりも第一にバイクに乗るお客さまご自身のためにもなっているということ。これを多くのお客さまに訴えているんです。

たとえば、大会に参加するためには私たちと一緒に練習をしていくわけですから、当然のことながら運転技術は向上する。また、それにとまって日頃の安全運転に対する心構えも変わってくる。ということは、やはりお客さま自身のメリットになっていることなんですよね。

うちの店では現在、この“二輪車安全運転大会”への参加の他にも独自に“交通事故を減らす会”を組織して交通安全思想の普及を行っていますが、これも含めてお客さまの反応は予想以上に大きく、地域社会における店の信頼もますます高まっていると自負しています」

まだまだ知らないお客さまが多い!

まず、この販売店さんのお客さまへの“二輪車安全運転大会”参加の呼びかけはこうです。「なにしろ実際には、“二輪車安全運転大会”の存在を知らないお客さまの方が多くわけですね。ですから、まず最初にやらなければならなかったのが、その内容や意義などを徹底告知することだったんです。

おかげさまで私は推進委の指導員として県内で活動していましたので、それらについての知識は身につけていた。だから、店頭や原付免許教室、乗り方教室などお客さまと接触する機会があることに、“二輪車安全運転大会”が何のために、どのように行なわれてい

るのか、の説明を必死にやっていたのです」

毎年、全国大会は7月の後半に、その前段階としての各都道府県大会は6月から7月上旬にかけて、さらに各地での大会は5月中旬に開催。すでに、今年は各地での大会は始まっていますが、この販売店さんの“二輪車安全運転大会”に照準をあてた年間の具体的なスケジュールは以下のとおりです。

「とにかく、お客さまへの“二輪車安全運転大会”の徹底告知は季節を問わず展開している。これは別として、だいたい年の始めから春にかけてが参加選手の応募受け。以後、地区大会までの期間は私の指導のもとに乗り方の練習を。そして、県大会、全国大会へと駒をすすめています」

ヤマハ指導員養成講座

この7月から都道府県単位で開催!

●準指導員、指導員コース

●特別指導員コース

二輪車販売にたずさわる人びとにとって、地域社会に信頼されるご商売を進めていくために、二輪車安全運転指導員等の資格は欠かすことのできないものになっています。

ヤマハ安全運転推進本部では、これらの資格の取得を希望する人びとの便宜を図ると同時に、二輪車の安全運転指導体制の拡充をめざして、このほど各都道府県単位に年間1回以上の「ヤマハ指導員養成講座」を開催することになりました。

〈実施要項〉

対象/ヤマハ販売店、ツーリングクラブ・リ

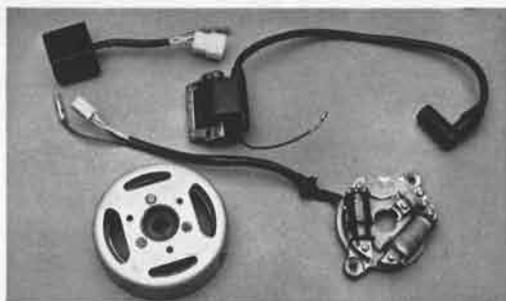
ーダー等

会期/準指導員・指導員コース、特別指導員コースともに2日間

定員/1回当たり20名。

受講料/2万円。ただしヤマハ販売会社またはヤマハ特約店からの推薦による受講者については費用の一部が援助されます。

※なお、各地区における開催期日、場所等についての詳細は、担当セールスマンまたは最寄りのヤマハ安全運転推進本部までお問合せください。



最近のソフトバイクユーザー調査によると選択の大きなポイントとして男性にも、女性にもまっ先に挙げられているのが、ヤマハ独自の優しいデザイン・スタイルと並んで「乗りやすさ・扱いやすさ」つまりソフトバイクならではの「易しさ」です。このキメ手のひとつは、いうまでもなく抜群の始動性。そこで今回は、どんなお客さまにも一発始動を可能にする「易しさ」のキメ手「CDI点火方式」にスポットを当ててみましょう。

◆これがCDIユニット

ソフトバイク“易しさ”のキメ手

女性にも一発始動の「CDI点火方式」



重要な点火装置の役割

ご承知のとおり、エンジン作動の3大要素は「良い燃料」を十分に供給し、これをシリンダー内で十分に圧縮して、正しい時期に正確に「良い火花」で点火、爆発させることですが、この大切な最後の行程を受持つのが「点火装置」。この良否がそのままエンジンの始動性や動力発生にきわめて大きな影響を及ぼすことはいふまでもありません。

この点火装置は、電源（バッテリーまたはフライホイールマグネト）とここから供給された電気を何千倍もの高電圧に変えるためのイグニッションコイル（点火コイル）、コンデンサー（蓄電器）、コンタクトブレーカー（継続器）、そして点火爆発を担当するスパークプラグから構成されています。

点火装置の要、コンタクトポイント

これら各構成部品の動きを簡単に見ると、電流は電源（バッテリーまたはフライホイール）からイグニッションコイルの1次側に流れ込みます。この時この電流の流れを急激に断つと、自己誘導作用が働いて1次コイルに10～

20倍の電圧が発生し、同時に磁気感应によって2次コイルに1次コイルに発生した電圧の50～80倍もの高電圧が生まれるのです。こうして最初は、わずか6Vないし12Vであった電圧は数千Vにまで高められ、これが高圧コードで点火プラグに送られて、定められた点火時期にスパークし、圧縮された混合気を爆発させる、というわけです。

このうち1次コイルへの電流の流れを断続しているのがコンタクトブレーカー。コンタクトブレーカー・ポイント（略してポイント）が、その直接の役割を果しています。

コンデンサーは、ポイントが開く時に発生するスパークを吸収して、ポイントを焼損から守っています。

同時に、ポイントが閉じる時に蓄えた電気を放出して、1次コイルに流れる電流の時間的な遅れをカバーしています。

点火時期を決定するのも、ポイントの役目です。ポイントの開閉は、エンジンの作動と連動して機械的に行なわれ、このポイントの開くタイミングによって点火のタイミングが決まり、開くすき間や接触面の良否によって2次コイルに発生する電圧も変わってきます。点火装置の性能ひいては、エンジンの始動や動力発生のおうえて、「ポイント」がいかに大きな役割を果しているか、改めておわかりいただけるでしょう。

ポイントのない点がCDIのセールスポイント

それだけに、ポイントには焼損、酸化、摩耗などに対する常に行届いた保守管理が、また定期的な交換が必要とされるわけですが、こうしたポイントの弱点ともいえる要素を取

除き、メンテナンスフリーを実現しながら、しかも常に理想的な点火を確保しよう、と採用されたのがソフトバイクで好評の「CDI点火方式」なのです。

このヤマハソフトバイクの「CDI点火方式」は厳密には無接点式と呼ばれるもので、ポイントはありません。当然メンテナンスや定期的な交換の必要もないわけで、これがまず第1のセールスポイントでもあるわけです。

すぐれた始動性、低速から高速まで安定した火花性能が得られる「CDI点火方式」

CDIとはコンデンサー・ディスチャージ・イグニッション（またはキャパシティブ・ディスチャージ・イグニッション）のこと。コンデンサー放電式ともいわれるように、その仕組みは1次コイルへの通電を断続して2次コイルに高圧電流を発生させることは、コンタクト・ポイント式と同様ですが、大容量コンデンサーに蓄えられた電気を直接1次コイルに流す点、またこの1次コイルへの通電の断続の指示（ポイントの役割）をサイリスタ（SCR）と呼ばれる半導体とパルサコイルとの組合わせで電氣的に、より確実にこなっている点に大きな特徴があります。

特にこの方式では、放電速度が速いことから2次電圧の立上がりも速く、このためにプラグ汚損にも強く、しかも始動性にすぐれた低速から高速まで安定した火花性能が得られるもので、これこそ先のメンテナンスフリーとともに、「CDI点火方式」ならではの最大のメリットなのです。

この「CDI点火方式」は一連のヤマハソフトバイクシリーズをはじめニューメイト、SR500/400、RD400/250にも採用されて好評のもです。また、ポイントの役目をトランジスタ（半導体）で行なっているものにはGX750II、XS750スペシャルやニューXS650スペシャルの「フルトランジスタ点火方式」がありますが、これらは「CDI点火方式」同様のメリットを備えたもの。この意味からもビッグスポーツ同様のハイメカニズムを備えたソフトバイクの「易しさ」は、きわめて高度なものといえるわけです。

内外のモータースポーツシーズンもたけなわ。各シリーズ戦の進展とともにワークスヤマハの快進撃もいよいよ軌道に乗り始めた。華ばなくカンバックを飾ったチャンピオン・ケニー、快調な光安、藤、東福寺、竹沢のYZMクアルテット。あとは「鉄人、ミッコラの回復が待たれるだけだ。

不調のライバルB・シーンを周遅れにするシーンまで見せて、「キング、ケニーはみごとな復調ぶりを示した



世界選手権ロードレースGP・第2戦

「キング、ケニー・YZR500 GPカムバックを飾るワンマン・ショー

光安、藤、東福寺 ヤマハトリオで、ワン・ツー・スリー

全日本選手権モトクロスシリーズ第3戦

シリーズ第3戦は、4月29日、福岡県八女郡里野村の特設コースで開催された。今シーズン唯一の一日制、国際Aクラスもヒート制という緊張した大会となった。

ジュニアクラスから地元九州勢の大健闘が相次いで地元ファンを大いに喜ばせた。ついにこの「九州デー」は国際B250ccクラスを除く5クラスにまで波及してしまった。中でもこの日のハイライトとなった国際A250ccクラスでは、今シーズン好調な藤秀信（ヤマハ）チームメイトの竹沢正治、が今季初出場の鈴木秀明（ホンダ）らと序盤戦から好ファイトを展開。しかし、中盤からはシリシリと追い上げていた光安鉄美

が進出。藤、光安のヤマハコンビ同士のデッドヒート、しかも地元勢同士とあって会場を大いに沸かせたが、結局チャンピオン光安が藤をかわして優勝、3位には同じくYZM250の東福寺保雄が確実な走りをみせて入賞し、ヤマハトリオの上位独占を果たした。

快調な藤と光安は125でも2位、3位を占めたが、この結果3戦までのランキングでも250ccに光安が45ポイントのトップ、藤が1点差で続き、さらに125では藤が55ポイントと2位に26ポイントもの差をつけて、ヤマハコンビが両クラスの首位を確保している。

第3戦のハイライトとなった①光安、⑤藤のヤマハコンビのデッドヒート。激戦が続く国際Aで、ランキングでもヤマハ勢が着実に上位進出を始め、ファンの期待を集めている。



第5回TBCビッグロードレース

G・プリティイ(豪)

A250

Motor Sports Highlight

世界選手権ロードレースGPは、第1戦のベネズエラからいよいよ舞台をヨーロッパ大陸に移し、毎週開催という本来のペースでのスタートを切った。その第1戦、つまりシリーズ第2戦は、4月29日のオーストリアGP。

この日のザルツブルグクリンクのハイライトは、いうまでもなく、キング・ケニーとチャンピオン・ロバーツとヤマハYZR750のGPカムバックである。2月に静岡県袋井市のヤマ



「マシンを降りた時、少し体がこわばっている感じがしたが、レース中はすべて好調」と劇的な勝利にも冷静なケニー

世界選手権フォーミュラ750シリーズ

チエコツト、ランキングをリード 浅見貞男(ヤマハ)も大活躍!

今年から公認車輛制度が撤廃されGPシリーズ同様の車輛規定となったF750シリーズは、4月1日のイタリア・ムゲロ、4月22日のイギリス・ブランドズハッチで2戦を終了した。こちらはYZR750を駆るチャンピオンJ・チエコツトが、1戦2位、2戦1位でランキングをリードしているが、特に第2戦では91・7マイルのコースを35周、しかも2ヒートを完全制覇というみごとなものであった。それだけに、前記オーストリアGPでの負傷は惜しまれるとこ

ろである。とここでこのF750シリーズで大活躍、完全に世界のトップライダーの仲間入りを果たしたのがTZ750を駆って個人参加している浅見貞男。第1戦の第2ヒートでは、なんとチエコツトと同タイムの3位、さらに第2戦の第2ヒートでも3位で20ポイントを上げ、ランキングでも5位を守っているが、第2戦のサポートレース250ccクラスでは、TZ250で最高ラップをマークしている。

ハコリスでのテストラン中に負傷し、デイトナ200マイル、ベネズエラGPと欠場、一日も早いカムバックが待たれていたが復調著しいケニーは、この期待にじつにみごとに応えた。激戦の500ccクラス、雪とみぞれのために4時間も遅れた公式予選では、一分23秒4のベストラップでチエコツト(ヤマハ)がポールポジション、ケニーは4番手につけた。しかし92・17マイルのコースを35周する決勝レースでは、序盤トップを行くV・フェラーリ(スズキ)をびったりとマークして確実な走りを見せたケニーが5周目にトップに進出、20周目に一時トップを明け渡したものの、またたくまに逆転、そのままトップをキープして2位のフェラーリに6秒の差をつけて優勝。彼自身が持っていたラップレコードを書き替える新記録まで樹立して、チャンピオン健在ぶりを示したものであった。

「ケニー、カムバック!」の驚異的な優勝を、外紙はこぞって大々的に報じているが「本当にすばらしいと思う。もう背中は何ともないし、来週のホッケンハイムが楽しみだ」とこのスーパースターはにややかに語っていた。一方、スタートでミスしたチエコツトは11周目までに6位に上がるという猛追を見せたが、惜しくもシケインでクラッシュ。ヒザを負傷してしばらくは戦列を離れることになりそうである。

1.ポイント差の総合優勝!!

ハードな選手権シリーズとは多少趣きを異にするものの、海外の一流ライダーが相まみえる「TBCビッグマイルドレース・フォーミュラ750」は、見て楽しむ国内最高のロードレースとして完全にファンに定着したもとなった。



②金谷、①ブリティが第2ヒートは息づまるデッドヒートを演じてレースをもち上げた。①はTZ350で健闘、5位に入った鈴木修



ファンの人垣に囲まれて総合表彰を受ける左から水谷(2位)、ブリティ(1位)、金谷(3位)

回を重ねて第5回大会は、5月3日、ゴールデンウイークでにぎわうスポーツランド菅生に金谷秀夫、高井幾次郎をはじめとする国内のトップライダー、750cc10台、350cc8台そしてカナダから元F750世界チャンピオンのスティーブ・ペーカー、オーストラリアからグレッグ・ブリティと、総勢20台を集めて開催された。

前日の予選で高井、佐藤順造の2名が転倒、2万6千人の観衆を前にくりひろげた決勝レースは、18台で争われることとなった。2・655キロの菅生ロードコースを30周、2ヒート、賞金総額100万円という見ごたえ十分なレースである。

快晴絶好のコンディションでスタートした第1ヒートは1周目から大波乱の展開となった。スタートよく飛び出したペーカーがヘアピンの切り返して転倒、直後につけていた金谷が避けきれずに巻き込まれ、続く上野慎一もこれに加わってしまったのだ。この間隙を突いてトップに出たのは、②TZ750の水谷勝(東海スポーツライダー)。ビッグロードレース2回目という彼は、この幸運を確実に守り2位のブリティに3秒の差をつけて1位、3位には健闘した森田泰男(TZ750)、そして4位にはTZ350の鈴木修が入り、なんと5位には1周目の転倒後、最後尾から必死の追撃を展開したYZR750の金谷が入った。

恒例のアトラクションをはさんで午後3時15分から再開された第2ヒートには、再び18台全車が出場。今度は、金谷とブリティが最終トップ争いを演じたが、僅差で金谷がブリティを押えた。この結果総合では、両ヒート2位と安定した走りをみせたブリティが優勝、1点差で水谷が2位を占め、以下金谷、上野、森田そして350の鈴木修とつづいた。

3タイプ・7機種 勢ぞろいソフトバイクを 日本全国に広めて

ソフトバイクキャラバン大盛況裡に終了



「ヤマハソフトバイク・クイーン号」による全国縦断ソフトバイクキャラバン、みなさまの街での反響はいかがでしたか？

4月7日のスタート以来、北コー

スは、埼玉、東京、神奈川、山梨と関東一円を巡回後、北陸路から北海道へそして東北路を南下して30カ都市を巡回。また南コースは岡山のス



〔ヤマハ四国・高知営業所〕 春から初夏へ——バイクの最需期を迎え、さらに今年は3タイプ・7機種、ヤマハソフトバイクシリーズの勢ぞろいと相まって、全国の販売店さんのご商売も例年になく大きなもり上りを見せています。こんな中で南国土佐・高知市の藤本商会さんでは恒例の展示即売会を開催、2日間もバイクと自転車合わせて1200台の実売を達成するという大きな成果を収めたものです。はりきりヤマハ奥さま藤本愛子さんからのお便りをご紹介します。

全国の販売店のみなさまお変わりございませんか。54年度も3月の声を聞かないとスタートしたような気がしません。毎年、春には大売り出しをしています。今年も去る3月25日と26日の2日間予定どおり実施することができました。前日まで大雨で心配でしたが、当日の朝には青空が広がり大喜び。今年は大阪の円谷プロからウルトラマン兄弟をゲストに迎え、ショーやサイン会などをアトラクションとして行ないました。

この盛況ぶり「楽しみにしてくださるお客さまのためにも来年はもっとすばらしいセールに」と藤本愛子さんは語っています



人気のマトはヤマハソフトバイク。3タイプ7機種の大量展示



アトラクションの頃には、文字通り黒山の人

バイクと自転車で即売1200台 大盛況の恒例・展示即売会

広い会場は、まるで商売そっこのけで運動会のような人の波でした。開催告知は、新聞広告を一回、チラシの配布を3万枚ほど行ないました。その効果のものすごさに改めて驚いております。この2日間で、バイクと自転車合わせて1200余台を販売することができました。

展示車は全部で約5000台、ヤマハ車だけでも1000台以上は展示しましたが、なんといっても人気のマトはマリックやキャロット……の新しいソフトバイク。この予想以上の成果に、ますます意を強くしてこれから夏への商戦も積極的に取り組んでいこうと思っています。

指導員の養成を兼ねて な乗り方レディース大会 から





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。みなさまの積極的な誌上参加をお待ちしております。これは！と思う話題、明るいニュースなど、どうぞお気軽にお寄せください。取材要請、ご質問、ご相談も大歓迎です。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
☎05383 (2) 1111 内線356

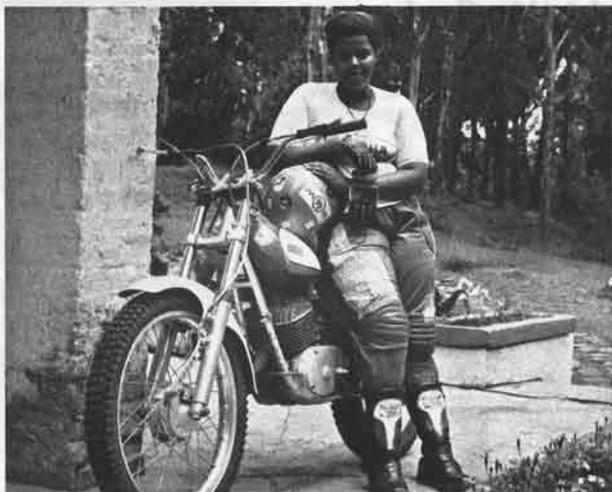
ミニ・データバンク

生活用品、10人に1人がアフターサービスに不満

国民生活センターが全国の人口10万人以上の都市に住む主婦3千人を対象に調べた「国民生活動向調査」結果が発表された。現在の生活について65.7%の人が「まあまあ満足」と答えているが、不満や不安の内容が物価高、病気・事故、老後、公害、教育など広範囲にわたってきているのが特徴。
〈商品・アフターサービスの不満・苦情については……〉
●過去1年間に購入した商品に不満を持ったり被害を受けたことのある人15.9%
●内容は食料品(34.3%)、電気器具(23.8%)、衣料品(16.3%)
これで全体の70%以上。
●アフターサービスについては、

10.1%の人が不満を持っている。
●アフターサービスの不満が多いのはテレビ、洗たく機、冷蔵庫など電気製品。他に住宅部品や自動車も多い。
〈訪問販売・通信販売については……〉
●過去1年間に訪問販売で商品を買った人26.7%。
●DMなど通信販売で商品を買った人18.3%。
●29.3%の人が訪問販売で買った商品への不満を持っている。内容は書籍・事典、消化器、化粧品、ミシンなどで「高いものを買わされた」
●通信販売での不満は16.8%の人が抱いているが、衣料品が一番多い。

このグラマーな女性ライダーは、アフリカ内陸国のルワンダで、いま話題を呼んでいる「トライアル少女」オリバー・マクレインさん。年はなんと14才！
8才の時からバイクに乗り始めたという彼女、最近はおっぱらトライアルに熱中し、愛車ヤマハTY250で大活躍。この地方のトライアル



ルワンダ(アフリカ)でいま話題のトライアルの少女

選手権大会でも、チャンピオンになったほどの実力派です。バイクが生活の中に急激透しているアフリカでも、スポーツはまだまだこれから。彼女のような活躍も非常にめずらしいもの、まさにアフリカの、翔んでる少女、といったところ。

第13回東京国際見本市でも人気のマト「ファミリールーバイク乗り方教室」

今年13回目を迎えた恒例の東京国際見本市が、4月25日から5月3日

こちらも30都市、両コースで日本全国を縦断、約60都市で一大デモンストラーションを展開し、各地で大きな反響を呼び起こして大盛況のうちに2カ月間にわたる全日程を終了しました。
ソフトバイクDJやコンピュータ診断をはじめとするもりだくさんのプログラム、またソフトバイクシリーズに直接へ見て、さわって、乗って、いただく展示試乗会——ソフト

バイクキャラバンの一大会場トレーションは、予想どおり全国津々浦々に「街の小さな小さなクルマ・ママ・ヤマハソフトバイク」を広めたものですが、どうぞこの大きな成果をこれからの店の販促活動に活用いただき、この夏の商戦を活発に展開していただきたいものです。
〈写真は、6月12日、東北の玄関・東北本線国鉄仙台駅のエスバル会場のソフトバイクキャラバン〉

まで東京・晴海で開かれました。これまで最高の61カ国1地域、2千2百余家が参加し、80万人もの入場者を迎えた今年の見本市で、特に人気を呼んでいたのが、2輪各社が設けた屋外のファミリールーバイクコーナーとしてこれに隣接した会場で開催された「ファミリールーバイク乗り方教室」です。

1日2〜300名もの試乗希望者がつめかけインストラクターも大忙しの毎日。ヤマハは3タイプ・7機種勢ぞろいしたソフトバイクシリーズを用意し、ひとときわ高い人気を呼んでいたものです。



女性安全ひら

白バイ隊員から指導を受ける女性ユーザー、これは4月21日、東京世田谷区にある警視庁交通指導センターで開かれた「バイクの安全な乗り方レディーズ大会」の様相です。
いまや、バイクの正しい乗り方指導は、お客さまはじめ各方面からよく求められているものですが、警視庁と東京都交通安全協会では、都内各地域で乗り方を中心とした「バイク安全教室」の開催をすすめています。
そして、これら活動の指導員の養成を兼ねて行なわれたのがこの大会。「バイクの安全運転は女性から」と

各警察署と協賛団体の都安全運転普及協議会から推せんされた154名の女性ユーザーが参加。警視庁白バイ隊員や安全運転推進委員会の指導員によって安全な運転技術と心得についてコーチを受け、終日熱心な学習をつづけていました。
特に、最近増えている大型トラックによる交差点での巻き込み事故については、トラックとダミーを使ってその実験が行なわれ、さらにトラックの死角の実験が行なわれるなど指導員養成らしい内容の濃いレディーズ大会でした。



アウトドア・スポーツのシーズン到来!

バイクの活躍がさらに広がる季節です



キャンピングカーとヤマハトライアルTY250の取り合わせ——これは、4月20日から3日間、東京の国立代々木競技場で開催された「79キャンピング&RVショー」で見かけたものです。

日本オートキャンプ協会が、オートキャンプの普及をめざして毎年開催しているオートキャンプの楽しさのPRと、キャンプ用品の展示会そしてRVつまりレクリエーション・ビークルの展示会ですが、この催しで年毎に人気を高めているのがバイク。

オートキャンプ場もここ数年で6百カ所以上も新設され、総数では2千カ所に達しているといわれていますが、ベイスとなるキャンピングカーからキャンプサイト周辺への遊びの足として、格好の手段であるバイクへの関心が高まっているもの。レジャーバイクやトライアル、トレールなど、オフロードバイクがほとんどですが、こんなところにも、新しいバイクの楽しさが大きく広がっているのです。

これからは、こうしたアウトドア・スポーツには絶好のシーズン、お店でもぜひこんな新しいバイクの楽しみ方を広められてみてはいかがでしょうか。RV・レクリエーション・ビークルとしてバイクは欠かせない、乗りものなのです。

活動を始めた
大学生ライダーたち
学生二輪倶楽部連盟が発足!

この春からお店とヤマハが一体となって展開されている「キャンパスキャンペーン」は、各地でさまざまな話題を呼び起し新しい大学生ユーザーを増やしています。こうした中で去る4月22日「学生二輪倶楽部連盟」が発足、その発足式が東京

大学教養学部の駒場校舎で行なわれました。

これまでも、全国の数多くの大学でバイクファンが集まってクラブを結成して活動していましたが、このクラブ連盟は、こうした各大学クラブ間のコミニケーションをはかろうとい

輪倶楽部連盟



8月のサマーフェスティバル イン
SUGOめざして 各地で盛況の

'79SLモトクロスシリーズ戦



↑ 昼休みには特別にモトクロス教室も開かれ、参加者の好評を集めた



8月5日、スポーツランド菅生で開催される「サマーフェスティバルインSUGO」のメインイベント「SLモ

トクロス全国大会」をめざして、いま全国のSLモトクロスシリーズ戦は最高潮、各地で若者たちの熱のこもった

お店の夏休みプランは、
これでキマリ!

モータースポーツの祭典 サマーフェスティバル イン SUGO

お客さまには、もうすっかりおなじみとな
った夏休み恒例のモータースポーツの祭典
「サマーフェスティバル イン SUGO」
が、ことしも7月22日と8月5日の2回に
分かれ緑あふれるスポーツランド菅生で開
かれます。さわやかなみちのく路のツー
リングを楽しみながら、どうぞことしもお客
さまとおそろいでお出かけください。
きつと、この夏最高のお店のスポーツ活動
となるでしょう!



う、全国的な組織です。東京の
大学を中心に19校が参加してい
ます。
「大学生という中立の立場で、
二輪車の本質を守るために義務
を遂行し正当な権利を主張する
機関となる。二輪車を通じてす
べてのライダー間の親睦を深め、
二輪車に対する理解の向上を計
り、二輪車文化の育成と社会に
貢献すること」という大きな
目標を掲げ、春秋2回のフェス
ティバル、夏休みの全国規模の
祭り、安全運転講習会、学園祭
での講習会、道交法等の勉強会
など、多彩な活動が企画されて
います。
バイクの市民権は、こんな所
からも大きな高まりを見せてい
ますがバイタリテイあふれる彼
らの活動に、各方面から大きな
期待が寄せられています。



- 7/21~22
サマーフェスティバルロードレース大会
全日本選手権第7戦・菅生大会
- 7/22
第4回SLトライアル大会
- 8/4~5
第5回SLモトクロス全国大会
- 8/4~5
'79SLカート・サマーフェスティバル大会
- 8/5
ヤマハサマーフェスティバル イン SUGO
〈出演〉大場久美子 中原理恵 円 広志
〈司会〉所ジョージ
- 7/22~8/5
冒険ジャルダンオリエンテーリング
- 8/12~15
菅生夏まつり(お祭り横丁、ジャルダンまつり)
- 8/19
SUGOミニバイクグランプリ
- 8/26
ママと遊ぼう!ピンポンバンショー

レースが展開されています。
北海道から九州まで、6ブロック10
シリーズは、年間最低でも6戦が組
まれ、7月までの前半3戦の成績によ
って、サマーフェスティバルへのプロ
ック代表が選ばれ、後半3戦の成績を
プラスして年間ブロックチャンピオン
が決定されるとあって、近年になく大
きな盛り上がりを見せています。
写真は、4月22日、静岡県富士ス
ピードウェイで開催された中部シリ-

ズ戦のヒトコマですがミニやノービス
125クラスへのエントリーが圧倒的
に多く、モトクロス人気の上昇ぶり
を物語っていました。
またこの日は、昼休みを利用して、
ヤマハライダーの東福寺保雄選手によ
るモトクロス教室も開かれ、参加者の
好評を呼んでいたものです。こんな若
者たちの全国大会、8月5日のスポー
ツランド菅生に、どうぞご期待くだ
さい。



菅生

スポーツランド
SUGO

●お問合わせ、ご予約は下記へどうぞ●

菅生東京営業所：〒104 東京都中央区銀座8-8-5 陽栄銀座ビル
ヤマハ発動機・東京支店内 ☎03(574)8021

菅生仙台営業所：〒983 仙台市日の出町3-8-36
ヤマハ発動機・仙台支店内 ☎0222(95)8164・8165

菅生字都宮営業所：〒320 栃木県宇都宮市本町10-3 星野ビル5F
☎0286(24)5731

スポーツランド菅生：〒989-14 宮城県柴田郡村田町菅生
☎022483-3111

ヤマハミニ FT50

〈1970年(昭和45年)8月発売〉

モノクロス・サスペンションを装備してこの3月に登場以来、ヤングの圧倒的な人気を集めている「ミニ・トレ」GT50の元祖ともいべきモデルが、'70年8月にデビューしたこの『ヤマハミニFT50』でる。

ヤマハトレールシリーズ共通のスリムなスタイル、象徴的なデザイン、高度なトレール機能……確かに「FT1」は「250DT1」に始まるヤマハトレールシリーズのミニ・サイズ化ではあったが、あくまでもそれは単なる50ccトレールではなく「ミニ・トレール」として、新しいスポーツレジャーバイクの世界を切り拓くものであった。

事実、パワフルな5ポートエンジン、4段リターン変速、セリアーニ式フロントフォーク、15吋トレールユニバーサルタイヤ……といった本格装備のこの「小さな巨人」は、年とともにそのオールラウンドプレイヤーぶりをメキメキと発揮し、多くのミニ・トレファンをつくり出し、そのまま今日に至っている。

数年前のミニバイクブームの立役者でもあり、現在のスポーツレジャーバイクの代表でもあるこの「ベストセラーバイク」ミニ・トレは、'72年12月にピストンリードバルブ・エンジンの採用を始めとするフルモ



デルチェンジを受けて呼称も現在の「GT50」に変更、'77年3月にはトランスミッションを5速化、そして今春新登場のモノクロス・サスペンション「GT50」へと、10年に渡る「ミニ」の大きな足跡をしるしている。

●全長1585mm ●全幅700mm ●全高930mm ●軸距1055mm ●車重59kg ●空冷2サイクル・ディスタローターバルブ・49cc ●内径×行程40×39.7mm ●圧縮比7.1 ●最高出力4.0PS/7500rpm ●最大トルク0.45kg-m/5000rpm ●最高速度70km/h ●リターン式4段変速 ●懸架方式(前)テレスコピックオレオ(後)スイングアームオレオ ●タイヤ寸法2.50-15(前後とも)



FT50：'71年12月発売。エアクリナーまわりが大きく変更されている2代目モデル。



GT50：'72年12月発売。ローターバルブからリードバルブに、エンジンを始めとしてフルモデルチェンジ。呼称もGT50と一新。



GT50：'79年3月発売。7年ぶりにフルチェンジ。モノクロス・サスペンションを装備したニュー「GT50」

お客さまに、選ぶ、買う、楽しさを！

4坪用品コーナー

〈ディスプレイツール壁面ユニット〉×2坪用品コーナー×3坪用品コーナー〉とお店の店内スペースに合わせた「用品コーナー」の開設例をご紹介します。今月はその最終回〈4坪用品コーナー〉です。

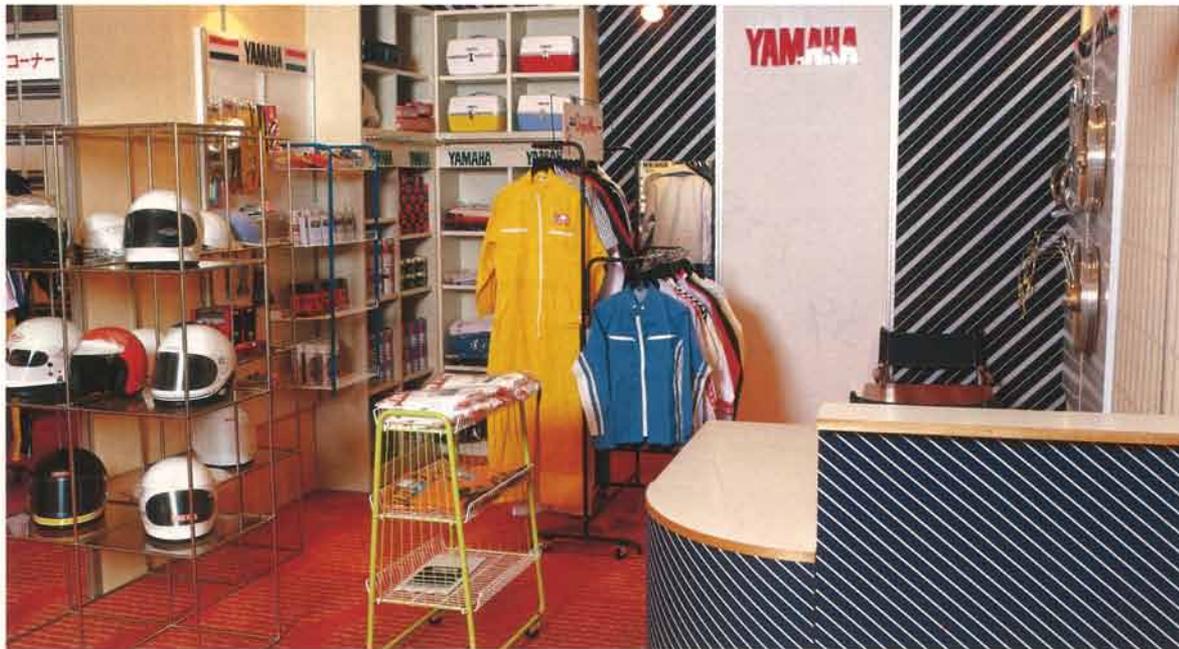
限られた店内スペースの中で用品コーナーに「4坪」のスペースをさく、これは多くのお店にとってそう簡単なことではない

かも知れません。しかし、写真のように接客コーナー、事務コーナーと一体化することで狭いスペースをより広く、有効に活用することも可能なのです。

店内のお客さまの動線を考えながら、バイク本体、フルオプションのバイク、そして用品・部品の大量陳列によって、お客さまに「楽しいバイクライフ」の広がりをイメージづけ、ファッショナブルな「用品コーナー」を中心に「よどみの空間」をつ

り出して、ショッピングの楽しさを倍加する——大規模な「用品コーナー」には、そんな大きな効果もあるのです。

3月号から4回にわたりご紹介してまいりました「用品コーナー」の開設については、「ヤマハニューショップマニュアル」が用意されています。詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。



写真の4坪用品コーナーの構成

- ツール機材価格：約29万円
パイブユニット、壁面ユニットC、木製商品棚A、B、ウェアハンガー、有孔ボードパネル、ワゴン、サービスカウンターA、B、C（応接セット、イス等は除く）
- 商品構成：ヘルメット、ウェア、ケミカル、オプションパーツ、メンテナンス、オイル等の総合的な展示で、標準小売価格100万円以上の商品陳列が可能です。
- これら商品の1回転で機材費を償却し、利益を生み出すことができます。

新発売！ スポーツバイク用オプションパーツ3種



エンジンガード 標準小売価格5,000円

● 28.6φパイプ使用の頑丈なガードです。● 凹凸や溶接スパッタがなく溶接部の仕上がりが特に滑らか。● バフ仕上げと被膜の厚いクロームメッキの表面処理で光沢も美しく、防錆耐久性に特にすぐれています。● RD250/400、GX250/400、SR400/500、XS650スペシャル、XS750スペシャル用の5タイプがあります。● なお、この商品はヤマハ販売店以外では取扱われません。● 部品番号90890-55141-5



ツーリングキャリア 標準小売価格5,000円

● 長さ280×幅330mmとこれまでのキャリアよりひとまわり大きく、長距離ツーリングにも万全です。● パイプ製のため軽く、エンジンガード同様仕上げや防錆耐久性など特に念入りに処理されています。● シート後方のクラブバーに固定しますのでこのタイプのバイクならいずれにも取付可能です。● なお積載荷重は5kgまでです。



ブラック・クロームメッキ仕上げバックミラー 標準小売価格1,500円

● 精悍なビッグスポーツのイメージを一段と強調するブラック・クロームメッキ仕上げのバックミラーです。左、右両側用。● XS750スペシャル、XS650スペシャル、GX250/400、SR400/500の各機種に取付けられます。● 部品番号(左)90890-55125(右)90890-55126。ネジサイズMJPI.25

一度はなってみたい女王陛下。現実には無理だとしてもヤマハソフトバイクを乗りこなすと、これはもうケライを持った気分。ちょっと買物に行くにも、初夏の街を気ままに走りまわりたいときにも、ご主人の意のまま命ずるまま。あなただけの召使いとして自由な時間を大きくひろげてくれます。ところでヤマハソフトバイクは、腰かけて美しく乗れるステップスルータイプ、軽くてあつかいやすいサイクルタイプ、若々しく軽快なスポーティータイプと、3タイプ7機種。色がわりも含めると43種類ものバリエーションです。坂をグングン登る力持ちやハンサムなケライもあって、ご主人の暮らし方に合せてお選びいただけます。

街は小さな小さなクル・マカしい。YAMAHA SOFTBIKE

ケライバイク。

自由な時間をひろげてくれる
あなたのアシスタント、勢ぞろい。



ケライバイクは3タイプ7機種、色がわりを含めると43機種。

- | | |
|---|--|
| ●ステップスルータイプ | ●サイクルタイプ |
|  パッソル
¥69,800 |  パッソルD
¥77,000 |
|  パッソラ
¥94,000 |  キャロット
¥67,000 |
| ●スポーティータイプ | |
|  マリック
¥93,000 |  リリック
¥78,000 |
|  チャビィ
¥105,000 (LB50H-A) | |

思ったら「ヤマハ原付免許教室」へ(もちろん普通免許でも乗ることができます)。お支払いには「ヤマハらくクレジット」をヘルメットをかぶり、安全運転に心がけましょう。定期点検を受けましょう。

広告活動ご紹介

ケライバイク—これは6月発売の一般誌、女性誌、婦人誌を通じて展開される「ヤマハソフトバイク勢ぞろい」の雑誌広告です。本号カラーページでご紹介したテレビCMと連動しながら3タイプ・7機種、43種類のワイドバリエーションを強力にアピールしてまいります。