

〈特集〉すでに**秋**商戦は始まっている!

この夏の種まき作業が秋の飛躍を約束する——。





オフロードバイク・グループは庄司覚選手がリーダーシップをとる



キャンプファイヤーとともに夜は時間を忘れてカクシ芸大会が

MOTO-RING

で、ピース!



スポーツバイク・ユーザーには、心踊る季節がやってきました。バイク仲間と一緒に、ロング・ツーリングを楽しむシーズンが——。

この夏、ヤマハでは全国12会場で'83 SLサマーフェスティバルを開催。バイクにまつわる面白いイベントを満載した〈MOTO-RING〉を中心に、数かずの新しい試みが繰りひろげられます。

お客さまとの心あたたまるコミュニケーションが求められるいま、お店でもこれらのイベントへ積極的に参加して、来たる秋の商戦への足がかりをお築きください。

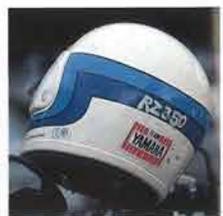
※写真は、'83SLサマーフェスティバル第1弾として、7月2～3日に実施した〈'83田沢湖MOTO-RING〉。あいにくの雨にもかかわらず、多くのスポーツバイクユーザーが参加し、昼に夜にと盛り上りを示したものです。

Be Happy, Bike Friends! — YAMAHA

大人気のヤマハファクトリーライダーサイン会



お店もお客さまも心はひとつ



8月以降のSLサマーフェスティバル・スケジュール

- 8 / 2~4 ●サーキットラン・ウィズ・カナヤ (中山サーキット)
- 6~7 ●'83セブタMOTO-RING in SUGO (スポーツランドSUGO)
- '83SLサマーフェスティバル in 九州 (長者原キャンプ場)
- 7 ●'83SLモトクロス関東大会 (SLランド長野)
- '83SLサマーフェスティバル in 香川 (オートランド香川)
- 20~21 ●'83SL-MOTO-RING in 大山 (大山下山キャンプ場)
- 9 / 24~25 ●'83MOTO-RING in 北海道 (ルスツ高原モトクロスコース)

←オンロードバイク・グループは平忠彦選手のリードでGO!

特集 **すでに秋** 商戦は 始まっている!

この夏の種マキ作業が秋の飛躍を約束する。

モトスポーツ・ヤマハ



早ければ早いほど、

すべてにおいて得策といふわけではないけれど、

やはりご商売についていふなら「早いもの勝ち」はこれ鉄則。

他店よりいち早く種マキ作業を行ない、

リップに育った顧客をキレイに刈り取ってはじめて、

大きな利益が得られるといふものです。

夏商戦まっさかりのいまどいふなら、

いかに手早く大きな需要創造を行ない、

ひと足お先きに秋商戦の下準備を進められるかが、

「飛躍のカギ」とも――。

いかに、早くもへ秋のユーザー・ニーズを先取りして、

パワフルかつフレッシュな感覚で

ご商売を展開する販売店さまを取材。

目前に迫った秋商戦のキメ手をさぐってみた。



〔写真はモトスポーツ ヤマハさん〕

秋の飛躍も 夏のステップがあればこそ！



↑ソフトバイクからスポーツバイクまでが勢揃いしたヤマハ埼玉熊谷営業所内での「いち日バイクデパート」



→チビッコからおばあさんにまで大人気だった畑山和裕選手のスクートリアルテクニク

まずは有力見込客リストを作つて

秋の『無料安全点検サービス』DMを展開！

回(有)ファミリーオートプラザ

小此木一社長

来たる9月に新店舗(「YSP熊谷」)のオープン控え、ファミリーバイクに加えてスポーツバイクのマーケットをさらに拡大したいと願う(有)ファミリーオートプラザ(埼玉県熊谷市)さん。そうした背景のもと、小此木社長が考えた秋商戦における販促プランは既存ユーザーに対する「無料安全点検サービス」です。

そして、このための夏の種まき作業が「いち日バイクデパート」。当日、会場で実際に結びつけられなかったお客さまを拾いあげるこ

とによって有力見込客のリストアップを試みる秋の「無料安全点検サービス」のDMキャンペーンへと展開する方法です。

小此木社長の狙いはこうです。

「ここに熊谷市は全国レベルで見てもバイクの保有率が高いんです。所帯数の約58%とかいわれているんですね。原付免許教室の動員も、ただそれだけでは弱まっている。そこでなんとかそれに代わる手を打つ必要に迫られていたんです。」

とにかく、つねにお客さまに刺激を与え続

けなければいけないわけで、「バイクデパート」もそうした刺激のひとつ。今年に入って3回目の今回は7店の合同で開催したのですが、畑山和裕選手のスクートリアルテクニク披露を目玉にアピールしたんです。いままでバイクと無縁の人々には原付免許

バイクの楽しさを普及することが スポーツバイクの拡販にも直結！

回(有)ファミリーオート

佐藤宏一郎社長

スポーツバイク・ユーザーにとって真夏の一大イベントといえば、もちろんSLサマーフェスティバルですが、このSLサマーフェスティバルを秋商戦における種まき作業として有効に利用しているのが岩手県盛岡市のクボトラオートさんです。

全国12会場に分かれての'83SLサマーフェスティバルですが、クボトラオートさんでは全国に先がけて開催された「'83田沢湖モト・リング」に参加しました。エントリー人員は8名。決して多い人数とはいえませんが、佐藤社長にとってこのイベント参加ははかり知れないメリットをもたらしていると語ります。以下は佐藤社長のスポーツバイク拡販のお考え。夏から秋への商戦に、さらに意欲を燃やしているのです。

「過去の商売の流れから見てもそうですが、スポーツバイクのお客さまを増やすためにはバイクの遊び方を提供していかなければいけません。そのためにも、たとえ少ない人数とはいえ定期的なツーリング活動や、今回のようなお祭りイベントへの参加を継続していくことは、すごく大切なことなんです。」

うちでは、このほか往復100km位の早朝林道ツーリングを毎週開催していますが、こうした活動が新たな需要や代替を生み出しているわけで、今回のイベントでも参加した人はもちろん、そのことを口づけて聞いた人の間では新たに話題がとびかかっている。来た秋商戦を前にして、さらに大きなスポーツバイク気運の盛り上げをはかりたいと考えているんです。」



↑田沢湖畔をぐるりと1周ツーリングして気分も爽快

←クラブ員がファミリームードでなごやかに過ごす体験は、あとあとのご商売にも大きなパワーとなっていく(前列右から2人目が佐藤社長)



2 この秋こそ 用品販売を大きく伸ばす！

バイクごとにマッチした用品揃えて
「セット販売」の実績を伸ばす！

◎吉田モーターズ

吉田伴満社長



↑商談コーナーはあえて用品コーナーの横に設けて用品の話題に引き込む方向へ

←「セット販売」で坪あたりの売り上げを伸ばすノと大張り切りの吉田社長と奥さま・シゲミさん

2年前の7月に大分県の中津市と高田市を結ぶ産業道路沿いに新装オープンした吉田モーターズ(大分県中津市)さんは、幅広い客層のニーズに応じて用品販売にも力を入れています。夏の販促活動がひと息ついた今、力を入れているのが秋の売れ筋用品揃え。1年前のデータをもとに売れ筋用品をリストアップ。売れ筋バイクと合わせたトータルコーディネートシヨンの試みです。

「この秋はバイクと用品を組み合わせた「セット販売」で「大飛躍！」と意欲も満まん吉田社長に、この8月の秋商戦の下準備についてお話をうかがいました。
「ここ数年の間に、お客さまの用品に対する考えはめざましく変化しているんですね。」



スクーターコーナーにも、秋口のウィンブレザーやトレーナーが一緒に展示

昔はそれこそバイクと用品は別々だったけど、今はバイクのカラーリングに合わせて用品もそろえる時代になってきた。バイクにまたがった自分の姿をイメージして、バイクを買い

にくるんです。

そこで、うちでもただ単にバイクはバイク、用品は用品の販売をしていたのでは乗り遅れるな、と思い、バイクに用品をプラスした「セット販売」にトライしてみました。そして、これが予想以上の成果を上げたんですね。

とにかく、スポーツバイクともなると、ヘルメットに皮ツナギ、グローブ、ブーツなど少なく抑えても用品だけで15〜16万円にはなる。坪あたりの利益率もグインと上昇したというわけです。

とくにこれから寒くなる秋口には、秋の冬のウェアが売れる絶好のチャンス。展示用品もガラリと変えて、秋商戦にのぞみたいと考えています。

ただいま ヤマハ・ウィンターグッズ 予約キャンペーン 実施中！

予約締切り
8月20日

秋から冬への用品販売に、ヤマハでは以下のウィンターグッズを販売店さまに幹施してあります。バイク商戦におけるトータル販売を有利に展開する上でも、ぜひこの機会にご予約いただき、お店の用品ラインナップを充実させてください。

- 〈セール内容〉
- ① 新商品予約特別価格
 - ② お買得用品特別価格
- 〈対象商品〉
- ① ハンドルカバー
 - ② 風防
 - ③ ヒザ当て
 - ④ 新商品'84防寒ウェア
 - ⑤ 既存ウェア
 - ⑥ グローブ

〈予約期間〉
8月20日(木)まで。

※この件についてのお問合せは、部品担当者までどうぞ。



3 秋こそ サービスのガンバリどき!



夏に酷使したバイクの整備をすべて
カバーできるだけのサービス力を育成!

株ウメダオートセンター

荒井一郎課長

神奈川県平塚市の株ウメダオートセンター(梅田雅一代表)さんといえば、35名のサービスマンに象徴されるように販売力とともにサービス力のパワーあふれたお店として有名。
この夏には、箱根のワインディングロードに5名のサービス・スタッフを出張させて通

りかかるバイクの無料点検を実施。一方、お店では時速180kmまでの走行状況がチェック可能な「二輪用ブレーキ・スピード複合試験機」を備えて万全のアフターサービスを展開するなど、精力的なサービス活動を行っています。



↑エンジンの分解、組立てまで行なった2泊3日の技術研修
←ズラリ並んだ5名のメカレディ。お早いのがインストラクターのことでした

ここでの自信を 秋商戦に役立てる! ヤマハ奥さま技術研修会



技術研修といえば、今年6月から神戸を皮切りに「ヤマハ奥さま技術研修会」が全国各地で開催されていますが、ここに紹介するのはヤマハ研修センター神戸での第1回教室に参加された関西地区のヤマハ奥さま。正味6時間にわたる研修を終えたヤマハ奥さまは、一様にサービス業務への積極参加の意気込みを語ってくれたのです。

「キャブの構造まで理解できた。3級整備士免許を取ってみたいですね!」(二輪センターイワサキ/岩崎まさみさん)
「販売だけではダメ、技術もシッカリしなければネ。もっと勉強したいですネ」(ワタベ自動車機/渡部加名子さん)
「店に帰ってさっそく古いキャブで復習。サービスの自信がもてました」(サイクルショップのさき/野崎洋子さん)

「いい勉強ができました。来年もぜひ技術研修に参加したいです」(三ツ星自転車商会/山住豊子さん)
「エンジンのトラブルシューティングを習っただけでも収穫。販売に自信がもてました」(モーターサイクル玉船/岡本トクエさん)
「お店ではメカの業務はないけど、知識ができたのでセールストークとして役立てよう」(茨木サイクル/佐子弘子さん)

「この研修会であらためて自分はサービスに向いているのでは?と思いました」(株山崎商会/山崎いつ子さん)
「バイクの見方が変わってきました。これでもうまく接客ができそう」(株山崎商店/山崎佳代子さん)
「実際に手をかけると理解も早いもの。秋は積極的にサービスにかかわりたい」(オートショップミナミ/南千賀子さん)

来たるべき秋商戦の前にしたサービス力の充実について、荒井課長はこう語ってくれました。
「秋こそ、お店にとってサービス業務が忙しくなる時期です。それだけに、それまでの期間にサービス体制の充実をはかろうと、当社のスタッフを技術研修会に送り込んでいきます」

ついこの間は、女性のスタッフ(うちではメカレディと呼んでいます)5名をヤマハ研修センターへ入所。2サイクルを中心とした講習を受けさせてきたばかりなんです。秋の商戦では赤のツナギを着させてソフトバイクのサービス業務に従事させるとともに、お客さまへの納車までをやらせるつもりです」

店頭演出も 秋のイメージを先取り!

お店も生き物。先手を打った店頭演出で
ニース性をもたせてヤングの心をつかむ!

◎株式会社 鈴木輪業

鈴木昇社長

ヤングに人気のテナントとしておなじみの
バルコ(西武系列)が、この6月には西武新
宿線・新所沢駅前にオープンしましたが、そ
の4Fの(暮しの情報館)の一角に、「モトス
ポーツ・ヤマハ」というお店を出したのが、
東京都小平市の株式会社鈴木輪業さん。スポ
ーツバイクを中心に意欲的なご商売に取り組
む鈴木社長は、「モトスポーツ・ヤマハ」をヤ
ング市場に対する前戦基地&アンテナとし
て、ヤングのニーズを先取りした数かずの
新しい試みにチャレンジしています。



↑秋のバイク購入者は衝動買いではなく、商品をじっくり見極めて買う人が多いノ——と語る鈴木社長

→この4Fのフロアだけでも平日500人、土曜1800人、休日2800人が通るというだけあって、ひと足早いイメージ作りは反響も大きい



いノ」と語る鈴木社長に、「モトスポーツ・ヤマハ」における秋商戦の展望をうかがってみました。

「ファッションバイクやオートバイオルムが並ぶバルコにあつて、いかにバイクショップのイメージを打出すか、ということではかなり悩みました。ただのバイクショップにはしたくはなかった。つねに新鮮でニ

他業種店はこう語る



↑お店の顔でもあるショーウィンドにはいち早く秋ものを展示
→早い時期から秋のイメージに変えてお客さまの購買意欲をそせる

夏休み疲れで中ダレに気味の8月は特に、 秋物を飾りつけてお客さまの気分を昂揚!

●株式会社 鈴木村三水商店・新宿店 / 金増信雄 常務取締役



「釣具でそれぞれ季節感を出すといっても難しいわけで、やはりウェア類など関連用品で演出するしかない。入口脇のショーウィンドにいち早く秋のウェアを飾りつけるとともに、店内では秋の目玉でもある海のズズキ釣りを提案するなどして、購買意欲が薄れ気味のこの時期に一大喚起をうながしたいと考えているんです」

「一般に釣具店というのは春から夏の売れる時期にその年の勝負を賭けるため、秋は休みという感覚なんです。でも、うちの場合はルアー・フィッシングを取り扱っているの、自然の移り変わりや商売とは非常に深いかかわりをもっているんです」——と語るのは、東京・新宿でルアー・フライの釣用品販売を行なう鈴木村三水商店の金増常務。

秋商戦にターゲットをおいた店頭演出について以下のように語ってくれました。

ス性を秘めたショップにしたかったんです。12坪のショールームにはジョグ、アクティブ、トレシーのスクーターと、RZ250R、XJ400ZS、XJ750D、XT250Tのスポーツバイク、さらにレーシングカートのRC100JFを展示していますが、最少限の台数にしてバイクの世界を演出した

つもり。

周囲のブティックはまだ真夏のイメージですが、うちではより強いインパクトを与えるために早くも秋の雰囲気転換。XT250Tをメインに、キャンペーン用品や秋のウェア類を組み合わせたオフロード演出を展開しているんです」

これがウチの 秋商戦のキメ手

'83秋商戦で 一大飛躍を!

全国各地でご活躍中の販売店さまの中から無作為に選ばせていただいた10店に電話インタビューして、返ってきたのが以下のことば。いずれの販売店さまも、早くも秋へ向けた商戦準備に大忙しで、意欲あふれた抱負を聞かせてくれたものです。



奥さま対象の「安全大会」を軸にセフティライディングの輪を拡大
宮城県塩釜市
有 鈴木屋輪業 / 鈴木文孝社長

「毎月一回、近くのスーパーで展示会を開いて6年になりましたが、その効果は単に展示会での売り上げばかりでなく、お店の知名度も高めて、かなり広い地域からのお客さまを獲得することができました。」

そこで、この9月はそうしたソフトバイクの奥さま方を対象にして、安全運転指導を目的とした安全運転コンクールを企画。さらに、その活動を軸としてセフティクラブを組織化し、安全運転意識の昂揚を図るつもりです。



普及活動を積極的に開催してお客さまとのコミュニケーションを確立!

岡山県倉敷市
バイクプラザ・ヤマン / 山野洋之助社長

「スポーツバイクの拡販にとっては、やはりお客さまとのコミュニケーションが不可欠。ですから秋商戦の第一段階として、従業員も含めた日帰りツーリングを計画して親睦を図るとともに、代替促進等のアプローチを展開していきます。」

また、オフロード車が弱いので、この秋にはオフロードライディングスクールも企画。スクーターの販促企画、スーパーとタイヤアップの「掘り出し市」なども期待しています。

Communication



スポーツバイクはMIRRS、スクーターは職域展示会を推進する / 奈良県桜井市
サイクルショップ・タカイ / 高井功順社長

「まず8月7日にビッグバイクユーザーを対象としたMIRRSを開きます。すでにDMは打っており、100名の参加を予定。会場は近所の自動車学校で、展示試乗会も併じます。」

一方、スクーターはお盆が過ぎてから職域を中心に打って出ようと考えているところ。キメ細かく展示会を開催して、スポーツバイクともども秋口の商戦へ一気を持っていくと計画しているところです。



商圏内のエリアアゴこと顧客を組織化して増車や代替促進のアプローチを行なう!

徳島県徳島市
バイクサロン白川 / 白川文昭社長

「いままでのお客さまの組織化といったら、お店を基盤にしていたものが多かったんですけど、今後うちでは大学や銀行や電話局のようなエリアごとに組織化を図り、そのクラブを基盤として様々な普及活動や販促活動を展開していきたいと考えているんです。クラブが大きくなると、お客さまも広範囲にわたり、活動が消極的にならざるをえない。もっと多面で、多彩な活動を展開し、地域に合わせたアプローチを進めていきます。」



同時開催でインバクト。
6-7店のスーパードで展示会を開く/
埼玉県浦和市
バイクショップ産光 / 一ノ宮英世社長

「展示会の定地定例化も確かに大切ですけど、いまや正直なところインバクトがなくなりつつあります。そこで、うちでは複数の会場で同時に開催することによって、一挙に「バイクショップ産光」の名前を広く知らしめようと考えているんです。」

すでに、この試みは過去にも実施して大きな成果を収めているけど、この秋には6-7店のスーパードの同時開催を計画。女性リアルバイトの手配で大忙しのところですよ。」

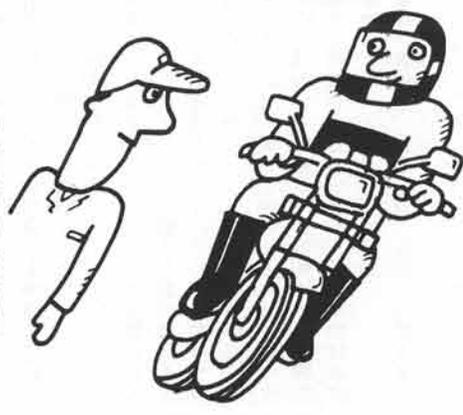


カー用品の販促を、ツッキンクをせ
「の輪車時代」を確立させるの

石川県石川郡
YSPTAIYO JAPAN
森下明男社長

「雪の多い北陸ではバイク一本の商売はかなり厳しいですね。そこで、うちでは本社（株太陽電機工業所）がバイクのほかに電機関係の卸しをしているもので、この9月よりカーステレオやパーソナル無線、タイヤも扱うことになりました。」

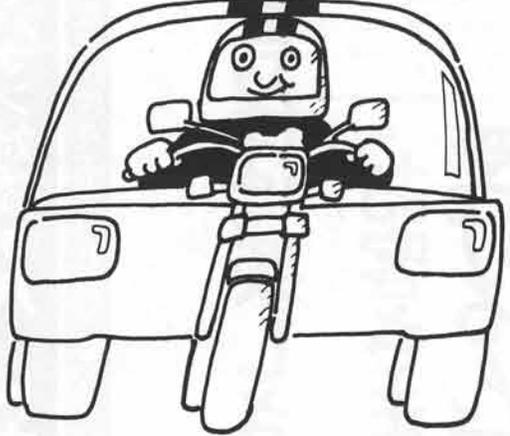
いまのところはバイクとカー用品のお客さまは別々ですが、来春にはカー用品で継ぎ足した顧客をバイクに乗せることを画策。6輪車時代を確立させたいと考えています。」



オフとオンの普及活動を展開し
スポーツバイク需要をさらに拡大！

愛知県名古屋市長
榊チャンピオン / 秋庭武夫社長

「実はいま、モトクロスコース作りに動いているんです。この秋には走れそう、ですから秋からはここを拠点にオフロードバイクの普及に力を入れようと考えています。もちろん、オンロードバイクについても、サーキットランを企画して、ビッグバイクの拡販を展開。また、スポーツバイク・ユーズと切っても切れない用品類の充実化をはかるなどして、スポーツバイク需要をさらに拡大していきたいと考えています。」



既存ユーザーを再度洗い直して
「プラス一台」の需要創造活動を展開！

長崎県長崎市
サイクルショップ西川 / 西川芳寛社長

「ようやく新商品攻勢もなくなったため、それに追われることなくみっちり基本作業に手をつけることができるようになった。うちとしてはこの秋に、既存ユーザーを再度洗い直して、「プラス一台」の需要創造活動を展開していこうと考えています。」

例えば、スクーターユーザーにスポーツバイクの楽しさを訴求するとか、オンロードユーザーにXT250TやTY250Rをすすめるとかネ。」

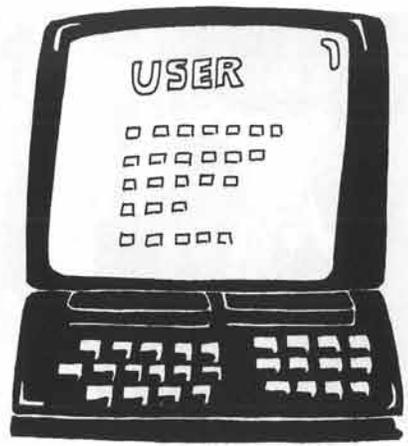


ツーリングクラブ活動を充実させて
マーケットリーダーの育成をはかる！

石川県石川郡
ビクトリー / 赤地恒彦社長

「うちのモットーはお客さんと一体となってバイクの素晴らしさを満喫し、広め、高めていくこと。ですから、9-10月のツーリングの絶好期は、オンとオフのツーリングを各2回計画。できるだけ大勢の人びとに呼びかけていきたいと考えています。」

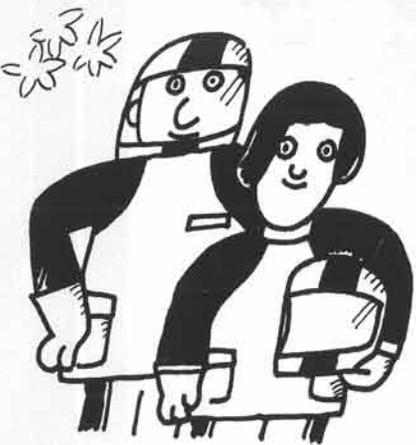
一見、商売というよりも趣味に見えるかもしれませんが、ひいては拡販にも結びついていますので、いまはこの路線を続けていきます。」



秋・冬の物
ヤマハアクセサリを揃えて
バイクに用品をプラスした
販売を進める！

熊本県熊本市
熊本熊本
熊本熊本 / 岡部和夫社長

「ズバリ秋商戦は、用品販売ですね。季節的にウエア類やグローブなどは厚手のものに衣がえる時期でしょう。それに、バイクウエアにもファッションの波が押し寄せているため、用品のライフサイクルが短かくなっている。昨年のウエアでは我慢できないユーザーが増えているんです。とくに秋から冬にかけての用品は、お客さまもしっかり物を選ぶため、選べるだけの品揃えの準備を始めたところなんです。」



『ビッグの普及は『楽しさと安全』が根本』

▲▲佐々木社長

▲▲岩井セールス

『お客さまと一緒に遊ぶ姿勢が受けるんですよ』

能登半島国定公園や白山国立公園など豊かな景観と整備された道路網に恵まれた石川県では、いまスポーツバイク人気が急上昇。とくにヤマハは250cc以上では昨年の約三倍という売行きを見せています。これはまた、心からモーターサイクルを愛するビッグ店の皆さまが力を合わせて、健全なモーターサイクルスポーツの普及に努めてきた成果の表われでもあります。

そのお一人、新装の店舗を拠点にスポーツユーザーを育てる金沢市の第一ヤマハ販売・佐々木正道社長を、きょうもヤマハの岩井茂樹セールスマンが訪れました。



金沢市の中心・増泉一丁目に新装オープンした第一ヤマハ販売さん（佐々木正道社長）▶店舗面積52坪（うちサービススペース17坪）▶展示台数80台▶商圏：金沢市全域▶スタッフ3名。上の写真は、黒田町にある姉妹店の第一自動車商会（認証工場）▶店舗面積200坪▶二輪車展示台数40台▶スタッフ3名

腕の慣らし運転を勧める

岩井 4月8日にこの店をオープンされたときには、自動車の方のお客さまと二輪車の方のお客さまにDMを大体半々に出されましたね。このときの四輪のお客さまの二輪車購入率が非常に高かったのに驚ろかされました。佐々木 いまでは、四輪と二輪の楽しみと違いますかね、二輪には二輪の味があることを最近知り出す人がふえ、四輪車のほかに二輪車を一台購入した友だちから話を聞いたという人がホツポツ見えます。この間も、かなり年輩の方で、昔、自動二輪の免許を取って持っているんだけど、750ccにぜひ乗ってみたいので、ヤマハの乗り方教室にぜひ参加させてくれ、とみえられた方がありました。

岩井 まだ契約までいってないんでしょう？

佐々木 もう一度乗り込んでもらわないと、運転技術の面でまだ不安があるので、もう一回乗ったらいですよ、とってあります。

岩井 ビッグバイクを今後とも伸ばしていくためには、やっぱり遊び方、乗り方を教えることが絶対つきものですね。

佐々木 お客さまがビッグバイクを買われるとき「このオートバイの慣らし運転は何キロぐらい？期間は何のくらい？」とまずいうわね。すると、今のバイクは材質もいいし、オイルもいいし、慣らし運転はそれほど気にすることはない。問題はキミの腕の方だ。腕の慣らし運転をしないといね、その期間はまず2ヵ月だな、とホクはいいのね。

岩井 客層も、お店に合ったいいお客さまが

ふえていますね。

佐々木 それが不思議だね。ホクはレースとかそっちの活動をずっとやってるが、その割には四輪の方でも暴走族まがいのお客さまはいない。

岩井 社長のところでは、レースはレース、公道は公道の安全な乗り方があるという徹底したユーザーフォローがある。SRのような車が売れているのも、この辺の事情からくるものかも知れない。SRだけのツーリングができるほど、たくさんいますね。で、ツーリングクラブは何ていう名前でしたっけ。

佐々木 ルーパーツーリングクラブ。ルーパ―とは尺取り虫という意味。まず一步一歩、地道に行きましょうということから、こういう名前がついたんです。



左から奥さまの美喜さん、従業員さん、佐々木社長、ヤマハ金沢営業所の田中所長、岩井セールス



バイクが好きでたまらない佐々木社長(左)と岩井セールス



金沢駅から望む市内

●岩井茂樹セールス
(ヤマハ東北金沢営業所)

ヤマハ特約店・石川発動機で整備士の経験を
経て、昭和44年12月、ヤマハ北陸に入社。モ
トクロスにツーリングにと熱中した体験があ
り、オートバイ好きの販売店さまたちと話が
合う。週2回、市内のブルーでスイミングを
欠かさないほか、ツーリングも現役の若々し
い39歳。石川県羽咋郡出身。

シーズン中は日曜はゼロ

岩井 オフロードのスポーツも盛んでしよう。
佐々木 オフロードモデルのお客さまにもね
ぜひ一緒に遊ばせてくれ、乗り方を教えてく
れといわれるんでね。うちのモトクロスのレ
ーシングクラブの部員がインストラクターに
なって、オフロードライディングスクールを
開催しています。

岩井 金沢スポーツライダーズというのが、
モトクロスのクラブですよ。

佐々木 オンロードの方も教えてくれという
人は多いんですが、場所がなかなか無いので
まず、一緒にツーリングに行こうよ、と呼び
かけています。ボクがうしろを走りながら見
ていけば「あつ、キミはここんところをこう
した方がいいよ」といろいろアドバイスでき
るところが必ずあるんですね。また、ツーリ
ングに行ったことがないという人には、逆に
「ボクが先に走るから、ボクと同じように走
ってみなさい」といいます。公道を飛ばすと
いうことでなく、安全に快適に走るコツをボ
クから学んで欲しいということです。

岩井 社長がツーリングに行っている間は、
奥さまが店を守っておいでになるので、安心
して需要創造活動やユーザー指導をやるわ
けですね。

佐々木 カミさんには頭が上らないよ、本当
に。こっちは冬の間はまったく二輪車の需要
もない代りに、四月の声を聞いたらからバタバ
タッと忙しくなるんですが、それからの日曜日
は毎週埋まりますね。レースの関係の活動か
らツーリング、ヤマハの方の免許教室、乗り
方教室といった活動、それに二普協関係。

昨年比300%のペースで躍進

岩井 社長の方は大型の指導。奥さんの方は
二普協の指導員として活躍。

佐々木 要は、お客さまの面倒もさることな
がら、自分もオートバイに乗って遊びたいと
いう気持ち強いからできるんです。

岩井 一家そろって、クラブ員と一緒にモト
クロスやボケバイレースに出てる。

佐々木 自分の子どもがバイクに乗るのを心
配する親がよくいますが、それなら安全に乗
ることを教えたらいんじゃないですか、アド
バイスをしたらいいんじゃないですか、とボ
クはいうんですけどね。うちのチビにしても
そうですね。もう車社会である以上、切り離
すことができないんですから。逆に積極的に
乗っけて、クルマは危険だ、あぶないんだと
いうことを知れということですね。うちは一
番下の6つの娘もPWに乗りますし、うちの
チビ3人はみんな乗りますね。

岩井 社長もモトクロスは現役ですね。去年
は足を折りましたけど。たしか昭和17年生
まれの41歳ですね。

佐々木 若い人にはかなうわけないので、コ
ーナーの1カ所か2カ所は絶対に見せ場をつ
くる。これが楽しくてね。

岩井 お客さまがついてくる理由もそこにあ
るんでしょうね。まあ、ここに店をオープン
されてから、去年の300%の伸びなんです
よ。奥さまが頑張って地盤ができてること
に加えて、自動車ユーザーへのアプローチも
あって、お客さまがどんどんふえている。
ボクも本来はオートバイ屋さんをやりたくて
しようがないので、その分、自分でやるつも
りで、この店を手伝わせてもらっています。

佐々木 そう。とてもうれいんですよ、ボクは。
自分だけの考えとか物の見方なんてものは上
が見えてますね。店を新しくすることを決断
したのも「まだまだレベルまで行ってないよ、
耕す余地があるんだよ」というアドバイスと、
カミさんがいたからでしょうね。これからも
いろいろな意味で教えてもらわなくては。

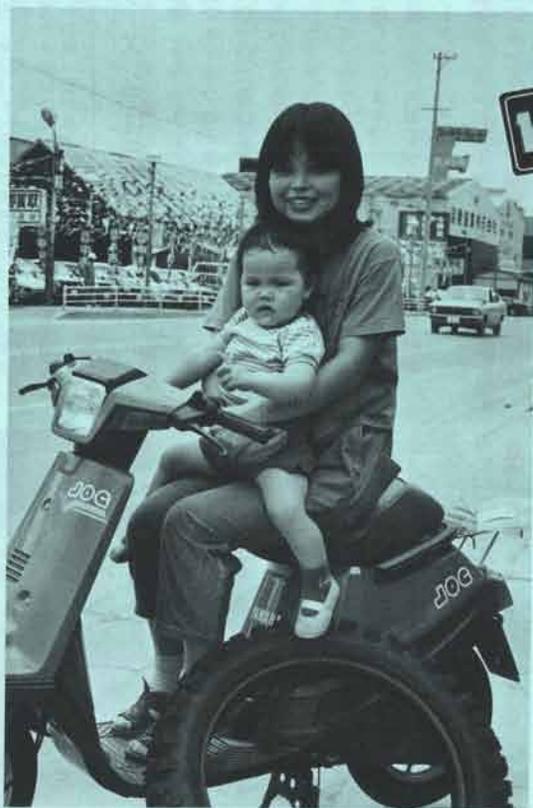
ヤマハ奥さま 登★場 ⑧

暑さには負けていられない！ 真夏こそ最需要期なのだから

電車の走っていない沖縄の交通は、バスやタクシーが中心ですが、もちろんバイクも生活の足として大いに利用されています。とくに今、ヤングにとつてバイクはひとつのステータスシンボル。それほどまでに大ブームを迎えているのです。今月は、沖縄ヤマハ管内のヤマハ奥さまをご紹介します。



ウチの周辺は市場なんですけど、卸問屋も多いんです。その関係もあってビジネス車が特によく出ています。それだけにアフターが完璧でないとお客さまも納得しない。また人間関係には特に注意し、ここで買えば間違いない、といわれるような誠実な販売を心がけています。
●津波古道子さま・那覇市樋川／津波古オート（津波古正英社長）



TEL. 09-4801
kikusato

お客さまがバイクの修理に来たら、ほんとはどこをどうすればいいのかわかっていても、一応どうしてこうなったか？の原因をひとつひとつ聞いてあげるんです。お客さまが大切にしているバイクのことを丁寧に聞くことが、お店の誠意を伝えるコツなんです。●喜久里克江さま・那覇市上間／プロショップ喜久里（喜久里正次社長）



実は私、沖縄出身でないため最初はことばで苦労したんです。今でもゆっくりとしゃべってくれば理解できますが、早口でいわれるとチンプンカンプン。ヤングのお客さまが多いので、できるだけ生身で接して友達のように

全員集合
30日
パーティー
ベキュー
飲み放題
みち運金
7月30日 21時
7月31日 21時
1,000円
1,500円
1,800円



夏場は商売で最も大切な時期。近くに琉球大学があり通学用にバイクを買いに来る学生さんも多いです。若いお客さまのためにも、近いか店舗を新築する予定。1階はショールーム、2階は用品やパーツを展示してみたい。もちろんニューフィーリングでね。

●仲村富子さま・宜野湾市赤道／ブルーメイトサイクル（仲村春雄社長）



オフ専門店に通っていますが、林道ツーリング帰りの飛び込みのお客さまも案外多いです。店舗演出の効果が上っているせいかもしれません。それも、私の友人で内装関係の仕事をしている人にアドバイスを受けての結果。バイク屋でいて、バイク屋にない個性の打ち出しに今いちばん力を入れているんですよ。

●比嘉玲子さま・那覇市首里平良町／カスタムショップ首里（比嘉勉社長）



女性にバイクをすすめる時、初めはできるだけ小さなバイクを選んであげます。スタンドを立てるのにも力があるでしょう。そして始動が簡単なバイクも基準のひとつ。また若い女性に、どんどんバイクに乗るようすすめています。度胸があるのは若い時だし、技術が身につくのも早いですからね。

●比嘉晃子さま・沖縄市胡屋／比嘉モーターズ



うな関係作りに心がけています。

●宮国喜久子さま・那覇市安里／宮オートサービス（宮国幸雄社長）





それでいまお店をつくらうとしてるんです。お店といっても、一般にいうところのバイクショップじゃなくて、何か新しい時代に向かって頭をつかっていくような。たとえばエンジンは鉄であるという固定観念を捨てて、もしセラミックなんかで新しいイメージのエンジンなんて考えたらすごいと思わない？ そんな実験的なことをしてみたいという夢もっているんです。でも最後は、また旅に出たいと思っています。ダンナといっしょなのか、子どももつれていくことになるのかわかりませんが、遠い将来の旅が、自分でもどんなものになるのか楽しみです。

—三好礼子の人生は旅に始まり、旅に終るといってもいいな。ところでその旅のキッカケをつくったバイクに、いちばん初めに惹かれたのはどういう理由から？

「高校にはいって、はじめてバイクにまたが

ってみたら、すっかり気に入ってしまって、とにかくうまくなりたかったの。それで高校卒業後はバイクの整備か、原稿はこびの仕事をやろうと思ったんです」

—家では反対されなかった？

「おやじさんが、わたしの話を聞いて『いいだろう！』っていうの。そのときわたし月賦でバイク買うつもりで、もう車種も決めて頼んできたんです。そうしたらおやじさんモータレツ怒って『月賦でなんか買うな！』って。朝起きてみたら枕元のところにバイクの代金が袋に入れて置いてあるの。それでプレス・ライダーをやり日本一周に出かけたんです」

—すごいおやじさんだなあ、いまどきの父親でマネできる人達、どれくらいいるだろうね。だからこそ、こういう天真爛漫な女性ライダーが誕生したんだね。

「でもわたし高校のときまで、まるで性格の

ちがう子だったんです。子どものときは整理整頓魔でね、エンピツは片っ端から芯をとがらすし、紙もカドをキチッとそろえないと気がすまなかったほど几帳面でした。

そんなピシッとした性格が旅に出て、いろいろの人と交流しているうちに、だんだんくずれたというか、ほぐれてきたみたい。

いまでもいちばん印象的なんですけど、途中である外人の若い女性と知りあったんです。25歳まで旅をつづけるとかで、退しい女性でした、精神的に。なんでも東京でホステスの仕事をしたとき、さわられてブン殴って店をやめて、旅に出たという豪傑なんですけど、この女性からは、ワッ、ワッといろいろのものを吸収しました。

それ以来、旅をすると、いえ、バイクに乗ると、「女こども」なんてバカにされないようにしようと思うようになりました」

●お忙しい販売店さんのための情報アンテナ●

●話題と流行の最新情報●

BOOKS

●いざという時に、

何よりも心強い道交法の味方がこれ

『まんがでわかる道交法』

高山俊吉・文／武内つなよし・マンガ

(集英社／¥680)

だいたい法律というのは、とても理解しづらいものです。それでもバイクに乗っている以上は、やっぱり道交法ぐらいいはキチンと知っておく必要があります。何かあった場合には、「法は知らなかった」では済まないし、それに、まちがった取締まりを受けたのでは、たまったものではありません。

そこで、このたびそんな人のためにも心強いテキストが登場しました。その名も「まんがでわかる道交法」。いつもよく見慣れている



武内つなよし氏のマンガで、わかりやすく、とても気の利いた展開をしていますので、読み出すと一気に終えてしまうほど、人を惹きつけてしまいます。

お店に来ていただくお客さまから道交法の相談を受けても、基本的にはこれ一冊で十分に活用できるものです。お店の一つの話題づくりにも、この本は価値ある一冊ということができるでしょう。

★ ★

●バイクの魅力にとりつかれた人に

最適の一冊

『バイクライフ入門』

太田克彦・監修(グランプリ出版／¥880)

バイクってシンプルでもおもしろいノリモノだけど、バイクに必要な知識というものは、たくさんあります。そんな知識を身につけて行動しているのと、そうでないのでは雲泥の差です。

まず身を守るウェア類のことを簡潔に知ることが第一です。そのつぎはバイクに乗るためのテクニクです。これは、大小様ざまなバイクによって乗り方のテクニクというものが当然かわってくるのですが、少なくとも、安全に走るための基礎的事項は十分にマスターしておくことが必要となります。

そんなコマゴマとしたことまでもコンパクトにまとめたのが、本誌の「一緒に走ろう」でもおなじみの太田克彦さん。太田さん自身



いわずもがなのバイク好き。豊富な経験と巧みな表現方法の合体でスーッと要点が入ってしまいます。

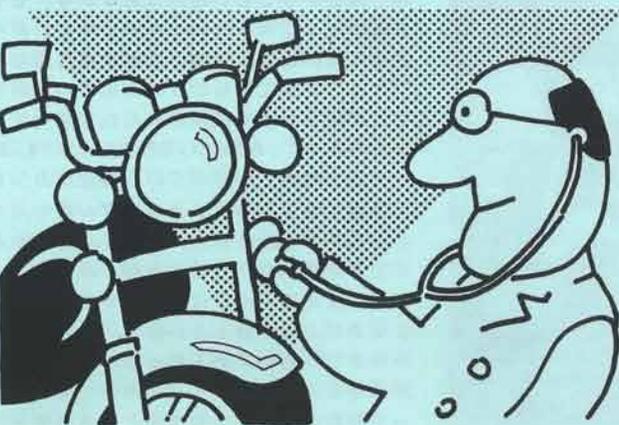
タイトルは「バイクライフ入門」。イラストは安田雅章氏、とつてもわかりやすいイラストです。

MAINTENANCE

●ツーリングから帰ってきたバイクたちを診断しましょう。

夏はバイクの季節。ツーリングの季節です。山に行く人もいれば、海に出かける人もいます。一日にタイヘンな距離を走る人もいます。バイクに乗っている人は年齢に関係なく、若いのですから、どこに出かけるのか判断しかなるほど。

そこで、旅から帰ってきたバイクをキチン



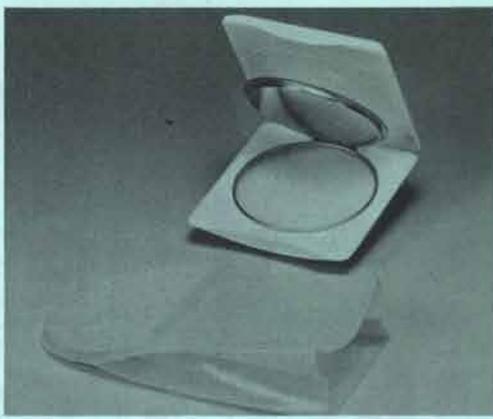
と見てあげることはいいいことになります。思ったよりも夏はエンジンが焼けるし、海水の中に飛びこんでハシヤイだかもじれません。お客さまが一体どこを走ってきたのかを、しっかり聞いてから健康診断をするわけです。もちろんバイクの診断が終わったら、旅のオハナシをしましょう。ヒザを突き合わせて、楽しかったことを語り合えば、それはとっても幸せです。もう、人間これっきゃないかと、言いさる人もいるぐらいなのです。旅に出る人、旅から帰ってきた人、いろいろ

ろな人をあたたかい気持ちで迎えてあげたい
ものですね。

BRUSH-UP

◎これは「一体・ナニ?」
「化粧品」か「ワックス」か

今までワックスといえば、とっても伝統的
で、とっても安心できる缶詰風の容器に入っ
たものが多かったんですが、ナカナカ鋭いと
ころに眼をつけたものですね、このワックス
は。女性が使っているファンデーションタイ
プのケースに入れてあるところなんか、近頃
急速に増え始めた女の子ライダーにパツチリ



とウケそうなカタチ。

さて、この「ペコロ」というこのワックス
のスペックですが、タテ95mm×ヨコ98・5mm、
厚さ27・4mm、容量33mgで、密閉中フタが付
いております。中身の方は、やわらかさ十分
の半固型状で、女性でも扱いやすいもの。カ
ラーはブルー、レッド、ホワイトの3種類が
あります。

ツリーリング先でちょっとバイクを磨くよう
な時、このハンディなワックスはとても魅力

的になるのです。この革新的ワックス、お値
段の方は¥500。お店に展示するのも手で
すね。

お問い合わせ先は「中央化学工業㈱」 ☎〇五
八二一四七三三〇七

ROMAN



◎旅そのものをライフスタイルにする人

1968年、ちょうど世界的規模で大学闘
争が取り沙汰されたその年に、ロバート・バ
ーシング（米国の作家、は11歳になる息子ク
リスを連れてアメリカ大陸を旅しました。

その体験をまとめた「息子と私とオートバ
イ」という本を読んだイラストレーター遠藤
ケイさんは、バーシング親子に連帯感を抱く
ようになってからというもの、いつかは彼ら
が旅をした道で同じ旅をしたいと考え、とう
とう実行したのです。

この遠藤ケイさんは昭和19年生れ。家族4
人でなんと人里離れた山すそに、丸太小屋を
建てて自給自足の生活を試みています。
それもキャリアは20年とホンモノ。その生活

感覚の延長線上に、今回のアメリカ横断ツ
ーリングがあったのです。

ロスからニューヨークまで、実に5000
マイル（約8000キロ）もの長い距離を、
ヤマハのマキシム750（対米輸出車）を駆
って走破した23日間の過酷なツーリング。こ
のレポートは、現在「タ刊フジ」に遠藤さん
自身が描いたイラストとともに連載中（8月
26日まで）ですので、ぜひとも一読を!

PLANT

◎テーブルファームでナチュラルライフ

バイクといえば自然。自然といえば農場も
インスピレーションのひとつに浮びます。し
かし、バイクと農場をどうやって結びつける
か、簡単な方法がひとつあります。テーブル
ファーム用のタネをしこたま買い込んで、お
客さま用のテーブルで栽培、というのは如何
でしょう。

ピリツとした辛味と香りの「貝割れ大根」
いつも目にする「もやし」、栄養で勝負する
「アルファルファ」、ビタミンたっぷり「ビ
タミン葉」、ビタミンAを豊富にもつ「キャ



ロット」、ビタミンのほかにミネラルを豊富
に含む「青じそ」、和食の香味料として欠か
せない「セサミ」、ビタミンAとカルシウム
たっぷりの「こまつ菜」などなど。

鉄のかたまりばかりでなく、こんなかわい
い自然の恵みをいとおむことも、ハートに
余裕ができていいのではないのでしょうか。
適当に大きく育ったらビールのつまみ。料
理の材料にと、見て、食べての両面からとて
も役に立つテーブルファーム。おすすし
たいライトホビーです。近くのお花屋さんで
タネは売っています。

CLEANING

◎タイヤを美しくする、
これも愛車への愛情表現のひとつ

タンクピカピカ、ウエアもパツチリとい
うのはウレシイものです。だけどタイヤをみる
とキタナイ。これでは愛車の愛情表現として
はラクタイでしょう。

そこで登場するのがこの新兵器、「タイヤレ
ザー・ウレタンクリーナー」です。これはフ
ツツ配合の泡状タイプですが、この泡がタイ



ヤにピタリとついて汚れを吹きとるわけ
です。もちろん汚れをとったあとは光沢もパツチリ。
そのほかシートやゴム製ブッシュなどにもひ
と泡吹きかければ効果テキメンです。

とくにチエーンの油で汚れたタイヤの場合、
キレイにするのは大変です。こんな商品があ
るよ、とお客さまに教えてあげれば、きつと
喜んでもらえるそんなケミカル用品なのです。
¥1600。

販売元…テック ☎〇三三三八〇二五四一

実践編

コンピューター、私も使っています

これまで2回にわたって、二輪販売店さま専用開発したヤマハオリジナルのコンピューターシステム「VOC(S)ボックス」をご紹介してきましたが、今回は、実際にこのシステムを導入した販売店さんが、どのように活用しておられるか、お尋ねしてみました。

YSP横須賀さんの場合

「操作の仕方はコンピューターが教えてくれます」

ことしの5月15日、神奈川県横須賀市は佐島マリーナにほど近く、ルート134沿いにオープンしたばかりのYSP横須賀さん。コンピューターもこの時導入したばかりで、目下、全社を挙げて、効果的な使い方を勉強中です。そこで、経営者の福本勝治、真由美ご夫妻にコンピューターの楽しさや効用についてお話をうかがいました。

——コンピューター導入の動機は？

—— やっぱ、将来お客さんがふえて、管理の面、アフターサービスの面で行き届かなくなるようなことがあってはいけないと思ったからです。ほかの販売店さんから、まだいらんじやないかといわれたんですが、これからのお客さんのためにいざれ必要になるでしょうからね。とにかく1人事務員を入れることを思えば、安いものですよ。

—— いま、どの程度まで使いこなしていますか？

—— いまのところ、お客さんの管理からスタートしたばかりです。何か調べることがあった場合、これだとデータがすぐその場に出てくるから楽です。ダイレクトメールを出すにも、これまでは全部手書きでしたが、これだと印刷までできますからね。在庫管理もノートがいらんし、新車はもちろん、中古車についても、いくらで入ったとか、いろいろなデータがわかります。使いこなせば経理もできるような気がするんです。

—— コンピューターの保りはどなたですか？

—— 全員（ご夫妻と従業員さん2人）が使います。それとヤマハのセールスマン。使い方の定休日にはヤマハの担当が見えて、講習会を開いてくれましたので、これに皆で参加しま



—— 操作はむずかしいですか？

—— 操作の仕方は簡単です。二輪車販売店に必要なソフトが入っていて、たとえば資料をインプットする場合でも、コンピューターの力で「名前は？」とか「電話は？」とか聞いてくれるので、それに従って操作すればよい

川崎

YSP 横須賀

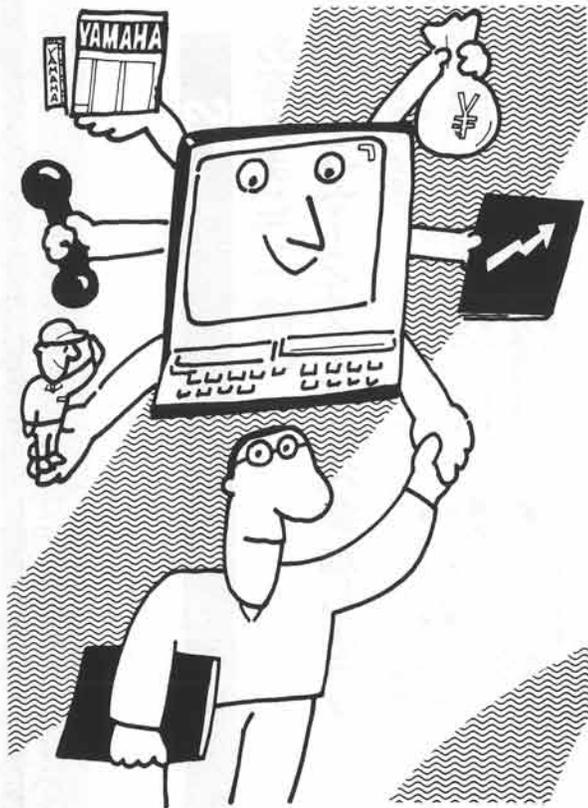
中原

YSP

YSP

YSP

専門誌広告にもVOCsを利用



ですから。

「お客さんの反応はいかがですか？」

「お客さんに「これ何？」と、よく聞かれます。いまの若い人たちは目新しいものが好きですね。コンピューターがあるとことはいい宣伝にもなります。これを使って、オセロゲームを楽しみませんか？」

「何か、思いがけない効用といったものがありますか？」

「お客さんから「車がなくなったからナンバー見て？警察に届けるから車体ナンバーを教

YSP中原さんの場合

「コンピューターの価値は使う側次第でまきまき」

横浜店、川崎店に次いで、ことしの2月、同じ神奈川県にYSP中原店を開設した㈱オートセンターイリヤさんは、全国に先駆けて、ことし4月にVOCSSシステムを導入。高坂明男社長を中心に意欲的な活用を図っています。

●操作はまったく簡単

以前から、3店目をオープンするときには

「えてくれ」という連絡があったときも、すぐに答えられました。また、修理に車をあずかったけど、そのお客さんの名前がわからなくて困ったことがあります。コンピューターがプレートからお客さんの住所と名前を引き出してくれました。先日、「加藤ですが、バイクの修理をしてください」とだけいって電話を切られたお客さんがあったんですが、これもコンピューターで調べたら、すぐに加藤さんについてのデータが出たので助かりました。

コンピューターを入れようと考えていました。そこで、いろいろなメーカーのものを調べに行ったりしていたところ、ヤマハから二輪販売店専用のシステムができたといわれたわけです。オセロ抜きで、どこの店にも勧められるシステムですね。

操作は簡単だし、管理はしやすいし、すごく便利です。

講習を受けなければ覚えられないようなコンピューターではないので、2、3時間練習すれば、だれでもできるようになります。オモチャと思えばいいですよ。コンピューターに対する知識がないからといって、敬遠することはありません。

●活用しなければオモチャ以下

実は、私もコンピューターについてはそれほど理解をしていなくて、ついブームに乗った形での導入でした。コンピューターとは便利なもので、ツールといえばカーと答えるものだという感覚でいたわけです。

ところが、使ってみて、資料を打ち込まなければ何にもならない機械だということがよくわかりました。機械を生かすかどうかは絶対に使う側の問題です。使いこなさなければオモチャ以下ですよ。反対に、うまくわれわれ人間が使えば、すなおに動いてくれる。100

％完ぺきにできる。機械はウソをつかないでしょう。

コンピューターは面白いですよ。ゲームと一緒にです。毎日、資料を打ち込むのが楽しいです。時間をかければ、だれでもやれることですが、計算機をマスターするのと同じで、毎日打ち込まないと早くなりません。

●将来の商売の展開に備えて

いまの二輪車業界は、マスコミに騒がれるようになり、社会からも認められる形になってきたので、売る側も時代に乗っていかなければならぬ、進んだ機械を導入していかなければならぬと考えました。コンピューターには「すばらしいもの」という世間のイメージがあり、コンピューターを使っていることで、店の宣伝効果も上ります。

いま、うちには3店で10人の社員がいます。これからの商売の展開を考えたと、まだ人数が足りません。コンピューターを入れるのも、このためなんです。

●在庫管理のトラブルも解消

コンピューターを入れるとき、ヤマハの担当者、顧客管理から始めて段階的に教えてくれる感じでしたが、こちらとしては短時間のうちに早く覚えて、コンピューターを活用していきたくて、そこからスタートしました。うちのやり方に合った内容にソフトを少し変更してもらって、今はほぼ完璧に管理ができ、満足しています。

これまでは在庫管理が一番大変で、台帳を3冊ぐらい作って、いちいち記帳しなければなりません。車の行方がわからなくなってしまう場合、それぞれの店から倉庫まで全部調べなければならなかったのが、コンピューターが入ってからは、こうしたトラブルもなくなりました。

現在は顧客管理、売上げ管理、在庫管理をおもにさせていますが、これからは商圏をどうしたら分析できるか、現金出納帳代りに使えるかなどが課題です。機械の持っている機能をフルに引き出した方が面白いし、有効ですからね。

●詳しくは担当のヤマハマンにお問合わせください

SL

お客さまと一緒に

'83 SLサマーフェスティバルへ参加しよう！

毎年恒例の、真夏のバイクの祭典「SLサマーフェスティバル」は、早くも7月より開始されていますが、この8月にも6会場で開催されるバイク・ユーザーの来場を望んでいます。お店の皆さまもぜひ、この機会にお客さまと一緒に、「MOTOR RING」をはじめとした楽しいバイク・イベントにご参加ください。

'83 SLサマーフェスティバル・カレンター

- 〈東北〉
- '83 MOTOR RING IN SUGO
●8/6(土)・7(日) ●スポーツランドSUGO
○(宮城県柴田郡村田町菅生)
- 〈関東〉

'83 SLモトクロス関東大会

- 8/7(日) ●SLランド長野(長野県長野市松代町地蔵峠)
- 〈関西〉
- サーキットラン・ウイズ・カナヤ
●8/2(火)・4(木) ●中山サーキット(岡山県和気郡和気町)
- '83 MOTOR RING IN 大山
●8/20(土)・21(日) ●大山下山キャンプ場(鳥取県西伯郡大山町)
- 〈中国・四国〉
- '83 SLサマーフェスティバルIN 香川
●8/7(日) ●オートランド香川(香川県大川郡長尾町)
- 〈九州〉
- '83 SLサマーフェスティバルIN 九州



- 8/6(土)・7(日) ●長者原キャンプ場(大分県玖珠郡九重町飯田高原)
- ※なお、9月には北海道地区のSLサマーフェスティバルが開催されます。
- 〈北海道〉
- '83 MOTOR RING IN 北海道
●9/24(土)・25(日) ●ルスツ高原モトクロスコース(北海道虻田郡留寿都村)

(右記の各イベントについての詳細は、担当セールスマンにおたずねください。)

SAFETY

ツーリングシーズンはまさかの今、より積極的な安全運転推進活動を！

スポーツバイク・ユーザーにとっては、いまがいはん気分も解放されるシーズン。ちよつと距離を伸ばした長期間のツーリングもこのシーズンが最も絶好期といえそうです。そこで、販売店さままで展開していただきたいのが、お店のお客さまのそうしたツーリング前の安全チェック。バイクの作業点検はもちろん、安全運転の心がまえの再確認です。安全運転の腕章やセッケンを装着させるの

もひとつの方法なら、安全運転のチェックリストを作って携行させるのもよし。ロードマスターの自覚をうながし、訪れる土地土地で好印象をもたれるツーリングの想い出づくりのお手伝いをしてあげてください。

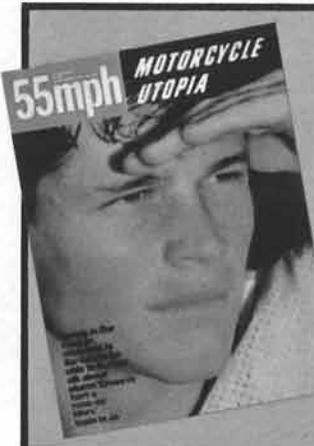
『交通安全フェア』が開催されます！

総理府交通安全対策室の主催による「交通

安全フェア」が、来たる8月19日(金)から24日(木)までの6日間にわたって、東京・新宿区のNSビルで開催されます。この会場では、交通安全をテーマにさまざまなイベントが開かれますが、モーターショーでおなじみの「ファミリア」バイクランドも目見え。見て、さわって、乗っての、安全運転教育が展開されます。夏休みのひととき、ご家族、お客さまをお誘いの上、ぜひご参加ください。

ACCESSORIES

バイクに乗る人間のための性能を追求したヤマハオリジナル・ヘルメットをどうぞ！



スポーツバイクのPRツールとして『55mph』をご活用ください

毎年スポーツバイクユーザーから好評いただいています「55mph」の第3弾が、このほど完成しました。アメリカ西海岸、ヨーロッパに続いての3冊目は、舞台をいっきよに南半球に移してオーストラリアを取材。A4型92ページと、さらにボリュームたっぷりの編集を行いました。

ことに、この8～9月はスポーツバイク拡販の絶好のチャンス。「いち日バイクデパート」や「ヤマハスポーツフェスタ」でのPRメールをはじめ、スポーツバイクの予約プレミアムのツールのひとつとして、「55mph」を積極的にご利用くださいますようお願い致します。

なお、お申込み・お問合せは、担当セールスマンまで。また、お客さまへも、切手500円分を添えて以下の宛先まで申込まれるよう、ご紹介をよろしく願ひ致します。〈宛先〉〒104-91 東京京橋郵便局私書箱(S)ヤマハ55mph係。

本誌29ページでもご紹介のように、ヤマハオリジナル・ヘルメットのニューシリーズが登場し、さらにラインナップの充実がはかられています。そこで、この場をかりまして、ヤマハオリジナル・ヘルメットのニュータイプを紹介させていただきます。

ヘルメットはもうひとつのBODYです。

ヤマハのヘルメットはバイク本体とライダ―というトータルな考え方から出発し、真に安全のためにヨット・ボート造りで培われた高度なFRP技術を駆使して造られています。

風圧抵抗を低減したフォルムや、風雨の浸入を防ぐシールド、視界を妨げず開閉できるレバーアクションなど優れた機構を採用。単に軽さや強さの面だけではなく、その向う側にある人間の性能を考え開発に取り組んでいるのです。以下は、ヤマハオリジナル・ヘルメットの3つの最新タイプ。お客さまへのセールストોકにご利用ください。

ヤマハ・ヘルメット・テクノロジー

エアロ・ダイナミックス

ヤマハが誇る先進のエアロ・ダイナミックス・テクノロジーが、理想のフォルムを生み



ました。ヘルメットの生命ともいえるフォルム。ヤマハでは幾多の風洞実験から、風圧抵抗を低減し高速走行時の安定性を高め、しかも風切り音をおさええたフォルムを生み出したのです。

ヤマハ・ハードバンド・コンポジット・システム

永年にわたり、蓄積されたヤマハのFRP技術と、NASAの宇宙工学から生まれたケブラー(ケブラーはデュポン社の登録商標)がドッキング。軽くて強い、ヤマハ独自の新材料Y.A.C.S.(YAMAHATA ADVAN



また、このテストは指定工場取得のための必要設備のひとつでもありますので、導入後は民間車検工場の資格も取得して車検整備にご活用するなど、サービスマスターの充実をお図りください。

よりサービスマスターを完璧にするために——『二輪車診断機』を。紹介。

二輪車専用の速度検査、制動力検査および動力吸収テスト等をすべて台上試験で行なえるテスト(診断機)が開発されましたので、ここに紹介いたします。このテストのテストおよび検査項目は、大きく分けると、以下の3つがあげられます。

- ①スピードメーターチェック(40km/h、80km/hの2点)
- ②ブレーキテスト
- ③シャーシダイナモテスト(約40km/h、約80km/hの2点)

とした検査業務の省力化がはかれるものです。また、このテストは指定工場取得のための必要設備のひとつでもありますので、導入後は民間車検工場の資格も取得して車検整備にご活用するなど、サービスマスターの充実をお図りください。

スポーツトラックSUGO

8月のスポーツイベントSUGOはビッグなイベントがらっぱい!

夏休みのご計画は、もうお決まりですか? 8月のスポーツトラックSUGOはビッグな面白いイベントがいっぱい。モータースポーツイ

イベントから、レジャーイベントまで、多彩なメニューを用意して、皆さまのお越しをお待ちしています。

ロックンロール・オリンピック(8/11)

ヤングに人気のロックグループ、ARRB、子供バンド、ハートビーツ、本田恭章、サンハウスが競演。昼から夜にわたって熱いビートが爆発します。(前売2500円、当日1300円/雨天決行)

ヘリコプター遊覧飛行

(8/7・13・14・15・16・21) 一度は体験したいヘリコプターの遊覧飛行。

この夏こそ、その夢をスポーツトラックSUGOで実現させてください。(料金/大人3500円、小学生以下3000円)

SUGOのイベント(8/13)

みちのくの情報をいっぱい集めたSUGOならではのふるさと夏祭りです。盆踊りやカラオケ大会や夜店はもちろんのこと、夜には大花火大会も開催されます。なお、午後3時以降の入園はすべて無料という大サービスつきです。

宝さがし(8/21)

恒例の宝さがしがやってきました。スポーツトラックSUGOの敷地内にかくされた宝の数かず。さがし出すのはもちろんア・ナ・タです。

全日本選手権ロードレース大会第8戦(8/27・28)

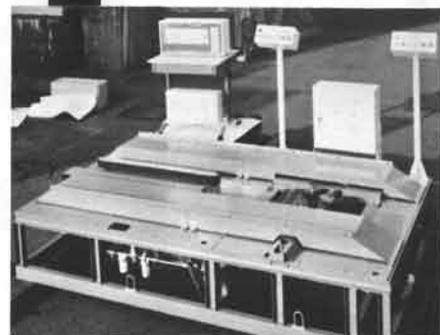
木下恵司をランキング・ポイントリーダーとして、打ち続くヤマハYZRの勝利。5月の第5戦におけるヤマハの1・2・3フィニッシュ劇の再演を、お客さまと一緒に観戦しましょう。料金/大人1500円、中・高校生1200円、小・幼稚園児200円

GED COMPOSITE SYSTEM)を開発しました。これにより従来のヘルメットより10%の軽量化、20%の強度アップ(当社比)を実現しました。

スーパーフィットシールド
段差のあるトリムにシールドを密着させ、帽体との一体性を高めて走行中の風雨の浸入を防止。また硬化処理シールドを使用しているため、傷つきにくくクリアな視界を確保しています。しかも、シールド開閉は5段階のレバーアクション方式を採用。風の流入を自在に調節でき曇り止め防止にも威力を発揮するほか、シールドに手を触れないメカニズムのため、視界を妨げず、表面を汚す心配などありません。



また、このテストは指定工場取得のための必要設備のひとつでもありますので、導入後は民間車検工場の資格も取得して車検整備にご活用するなど、サービスマスターの充実をお図りください。



なお、夏休み期間中(8/20までは販売店さまにたいへんお得なサマーパック(ホテル1泊、キャンプ1泊の2泊4食&プレイチケット付きで大人17500円、子供13500円)も用意。詳しくは、SUGO東京営業所までお問合せください。

- SUGO東京営業所
〒105 東京都港区芝2-31-16
03(456)0191
- SUGO仙台営業所
〒980 仙台市一番町4-1 福田ビルF
0222(66)8400
- スポーツトラックSUGO
〒989-114 宮城県柴田郡村田町菅生
0224 833-111

VIVA! レンタ・バイク

●観光客に大好評の「駅レンタ・バイク」

観光旅行をしている時に、「ふと」「こんなところを気ままにバイクで、グルリとひと巡りできたら、どんなに素晴らしいだろう?」なんて、思った経験ってありませんか?

日頃、バイクに親しんでいる人ならなおさら、景色がよくて、道路がよくて、お天気が抜群なら、そんなフリーな気分のバイク・ツーリングに想いをほせること間違いなしです。

そんな想いが通じたのか、このほど九州は大分県の国鉄・中津駅に登場したのが、「駅レンタバイク」。国東半島を訪れる観光客を相手にした原付バイクの貸し出しです。

「中津駅からバイクでいかが?」——というキャッチフレーズで、この7月1日にオープンした「駅レンタバイク」には、現在サリアン、パッソルII、マリックの3台のヤマハ・ソフトバイクが用意されています。

そして、「駅レンタバイク」を企画した駅レンタカー九州では、求菩提コース(往復3時間コース)、耶馬溪コース(往復5時間コース)、宇佐八幡・国東めぐりコース(同7時間半コース)の3コースを設定。中津駅を降りた観光客に、新しい旅の発見を提案しているのです。

駅レンタカー九州の岩永典徳氏は、「駅レンタバイク」のいきさつをこう語ります。

「最近、とくにバイクの利用者が増え、生活の中にバイクは違和感なく融け込み市民権を得てきました。利用者も若者だけでなく、年齢、性別、職種に関係なく広がっていますよね。」

その一方で、クルマ離れも目立っている。休日ドライブにクルマを利用して、渋滞などの交通状況で計画していた余暇を100%エンジョイすることができないといった現象も見られているんです。

そこで、観光シーズン中、とくに賑わう中津駅を全

国初のテストケースとして、「駅レンタカー」ならぬ「駅レンタバイク」を営業してみようということになったのです。

バイクを選ぶにあたっては、一般の方がたに人気があっても操作がカンタンということ、ヤマハのサリアン、パッソルII、マリックの3台に決めました。まだ、スタートしたばかりなので、ハッキリとしたデータはつかめていませんが、観光客の方以外にも出張ビジネスマンの方がたから問い合わせがあったり、反響はまずまず。今後のデータによっては、「駅レンタバイク」を他地域にも広げていきたいと考えているんです。

いまや、原付バイクは万人の足として普及している中でのこの企画ですが、「駅レンタバイク」への関心は地元の人びとの間でも高まる一方で、今後の発展が大いに注目されるところで。



1台もクルマが走っていない田舎道をスイスイ走る



他の観光客の注目の的となり写真攻めに合うひと幕も





→ 国鉄・中津駅のすぐ脇に設置された「駅レンタバイク」の受付窓口



手続きはただ免許証を見せるだけ

このスターターを見て「どこで借りられるの？」とたずねる観光客は多い



← 駅長さんから直々の旧所名跡アドバイス



自分が行きたい観光地だけを気ままに訪問



走る時はヘルメットをつけて安全運転を



ミニ
YRS

セブテイツールとして 『ミニYRS』大好評!

●東京郊外の学生街・八王子で『キャンパスミニYRS』開催

〔ヤマハ西東京八王子営業所〕八王子市にあるオートギャロップ（小山隆司社長）さんの主催、ヤマハ西東京八王子営業所の協賛で、7月9日（土）八王子市の東京薬科大学で『キャンパスミニYRS』が開催されました。

頭初（はつぞ）の目的である、学校内はもとより、生活地域全体での安全運転意識をより上げ、事故の減少をねらう、という意識づけを、集まった大学生のバイクユーザーに広く浸透させたものです。

「オートギャロップ」の
小山隆司社長



身近な話題が中心なだけに、真剣に講習を受ける学生たち

●四国に広がる安全運転の輪。大学生協とタイヤアップして開催



スクーターからスポーツバイクまで集まった『ミニYRS』

〔ヤマハ四国安全運転推進本部〕去る7月3日（日）愛媛県松山市の城西自動車学校にて、全国初の試みとして大学生協とのタイヤアップによる『ミニYRS』が実施されました。これは愛媛大学と松山商科大学の学生を対象に、ヤマハ四国側の安全運転推進本部と松山商科大学学生協、愛媛大学生協、タケタヤマハ、両校生協指定店が協力し、『ミニYRS』と『安全運転競技会』という内容で開催されたものです。

午前中は法令講習、適正検査、午後に走行訓練と安全運転競技会というカリキュラムが用意されましたが、受講生もインストラクターも昼食を食へ忘れるほどの熱意で取り組み、予想以上の盛り上がりを見せました。受講後の学生の感想も、「最初は戸惑ったが、基本にしたがって乗れば難しく思えたセクションも楽に通過できますね。とてもいい勉強になりました。次回もぜひ参加したいと思います」と大好評。また今回の『ミニYRS』がきっかけとなって、愛媛大の職員の間で『安全推進クラブ』発足の動きも出ているなど、これを契機として一挙に安全運転の気運がもたらされているのです。

ヤングが創るニューメディア! 大学生協を会場に『ヤマハモーターサイクルフェア'83』

〔ヤマハ発動機株東京支店〕大学生の活動がより活発になる夏休みを前にして、東京・渋谷の大学生協渋谷会館で6月23（土）26日（日）の4日間に渡って『大学生協ヤマハモーターサイクルフェア'83』が開催されました。今回のフェアでは特に夏休みに入ってから、オートバイに乗る機会が増えるということから、『ライディング・メカニク』なんでも相談コーナー』『安全運転適正テストコーナー』など安全重視のコーナーから、『ツーリングプラン』なんでも相談コーナ

ー』を特設。「オートバイ・プラス安全・プラス楽しみ方」と、夏休みに入るとなると、都心とその周辺で38%の学生がオートバイを所有している、11%の学生が購入したいという結果が出ていますので、今後このフェアを続けていきたいと考えています」と語ってくれました。



南米ベネズエラの首都警備に XJポリスバイクが大活躍!!

現在ベネズエラの首都カラカスでは、首都警察、交通警察合わせて350台のXJポリスバイクが走り回り、市民の安全と生活を守るために大活躍をしています。このXJを扱うのは白バイ歴10～20年のベテラン隊員によって組織された特別パトロール隊。で、しかもこの中には女性2名が含まれています。

これらベテラン隊員のXJに対する評価は「低燃費、低振動」を初めとして、「走行性能が高く、常に安定して走行できる」というもの。一般市場におけるXJの評価もこれにより、ますます高まっているのです。（特別パトロール隊のパレードより）



●金沢市周辺のビッグ店グループ主催による『ミニYRS』を月間恒例行事に!

〔ヤマハ北働金沢営業所〕二輪車安全運転推進月間に先駆けて、7月10日(日)北陸初の『ミニYRS』が石川県松任市の北陸中部自動車学校で開催されました。

これは金沢市とその周辺のヤマハ販売店6店(オートショップKGC、金沢ヤマハオートプラザ、第一ヤマハ販売、橋サイクル、バイパスオート、ピクトリー)が共同で主催し、ヤマハ北働金沢営業所が運営に協力したものです。

打ち続く梅雨空もこの日は久しぶりに晴れ間を見せ、女性2人をまじ



えたユーザーたちは、安全運転技術の練習に、たのしい一日を過ごしました。
主催者の一人は「スポーツバイクを購入したいという未成年者の親の中には、『ミニYRS』に参加させることを条件に許してくれる人もいます」と語っていました。
安全と楽しさをモットーに、この『ミニYRS』は11月まで毎月1回開催されます。
自動車学校の施設をフルに利用してノビノビ講習会が実施

『ヤマハ'83スポーツ&スクーターフェア』

〔ヤマハ西東京(八王子営業所) 東京都福生市の米軍横田基地で、さる7月2、3日の両日にわたり開催された独立記念日を祝うカーニバルに、

ヤマハバイクが展示され人気を集めました。それというのも米軍横田基地前でご商売を営むケイシヨウ(佐竹社長)さんが、このカーニバル



ケニー完全復調!

“最低のコンディションは去った、”

体調が思わしくない(筋肉炎症)まま走り続けてきたケニー・ロバーツが、ようやく復調しタイトル奪還に燃えている。「まだレースで走り終るごとに両腕を冷しているが、ようやく走り集中できるようになった。残り3戦はまだベストコンディションとはいかないが、自信を持って走れそう」とは本人の弁。

特にイギリスGPとスウェーデンGPはケニー得意のコースだけに、大いに期待できそうだ。(イギリスのモーターサイクルニュース紙のインタビューより)



を利用し、一日バイクデパート”を開催。その中のイベントとしてYRSインスタラクターによるデモ走行や遅乗り大会など豊富なアトラクションを展開したからです。
中でも人気を集めたのが、'83ニューモデル。従来の乗って、さわられる展示会に、エンジンサウンドが楽しめる”という新要素をプラスしたこの企画は、来場したヤングユーザーの圧倒的支持を受けていたものです。

『HBCカーライフ・ジャンボフェスティバル』

〔北海道ヤマハ(札幌営業所) 7月8日(金)から11日(月)までの4日間、札幌市豊平区の道立産業共進会場において北海道放送主催、オートボックス提供、北海道ヤマハ協賛として「HBCカーライフ・ジャンボフェスティバル」が開催されました。

10万人の入場者を狙ったこのフェスタ会場では、シバックス札幌(加我稔次長)さんがヤマハ全車種300台を展示即売し、約1000台の販売実績を収めました。

このフェスタ開催についてシバックスの加我次長は「こんなビッグな規模でバイクの展示会をやったのは北海道では初めてでしょう。これを機会に、毎年やっていきたいと思っています。このフェスタを通して

→ヤマハニューマシンがずらり勢ぞろい。4日間で1783名が入場した

↓YRSに関する問い合わせが予想以上に多かった「ライディング・メカニックス」コーナー



人気バツグンのVTRコーナー



室内800坪、屋外1000坪の会場にはヤマハヨットも展示され注目を集めた



↑バイクセンターヨシダさんの前で、豊和さんと利美さんの門出を祝福するクラブ員たち



→晴れの式では少々あがり気味にキャンドルサービスの儀式が

♡♡倉敷にRZ夫婦が誕生!♡♡
新婚旅行も2台のRZで北海道ツーリング

〔ヤマハ岡山(徳島)山西営業所〕岡山県倉敷市にあるバイクセンターヨシダ(吉田徹也社長)さんのお客さまの中から、RZ350/250に乗る松尾豊和さんと、利美さんのお2人が、この春、結婚へとゴールイン。去る6月29日、RZでの北海道新婚旅行へ旅立ちました。

仲人を勤めた縁結びの神、吉田社長にお2人のことをうかがってみると、「特に2人で一緒に仲良く話していた記憶がなく、結婚を聞かされた時はおどろきましたね。そういえばツーリングにさそっても、なぜか2人の姿が見えない、こつそりと2人でツーリングに行っていたんですね(笑)。私としても、これからの商売のいい励みになりますよ」

また豊和さんと利美さんも、「これからも2人でセフティライダーでありたいと思います。子

供が生まれたら家族でモータースポーツを楽しめるような家庭を作りたい」と話して下さいました。おめでとう!豊和さんと利美さん。

オフライの成果を体験!
『富士山麓1周オフロードラン』実施

〔ヤマハ西神奈川(株) 神奈川県平塚市のホリデーバイク(富山唯志社長)さんの主催で、この6月12日(日)に「富士山麓1周オフロードラン」が開催されました。

このオフロードランは、同店主催によるオフロードライディングスクール(過去6回開催)の受講者を対象に実施したもので、今まで学んだテクニックの総合訓練の場として企画されたものです。

当日は梅雨空がうそのように晴れ上がり、ベストコンディションに恵まれた中、全行程250kmの難コースを今までの訓練の成果を十分に発揮して、全員無事に完走しました。



△モト・リングンで、ピースノ

△特集ノすでに秋商戦は始まっているノ

△この夏の種まき作業が

△秋の飛躍を約束する

- 秋の飛躍も夏のステップがあればこそノ..... 6
 - この秋こそ用品販売を大きく伸ばすノ..... 7
 - 店頭演出も先取りして秋風にディスプレイノ..... 8
 - 秋こそサービスのガンバリどきノ..... 9
 - これがウチの秋商戦のキメ手だノ..... 10
 - 社長さん・ヤマハマン対談⑧..... 12
 - ヤマハ奥さま登場⑧..... 14
- 沖縄県・沖縄ヤマハ管内

● 太田克彦の「一緒に走ろう」⑧..... 16

● 今月のゲストノ三好礼子さん

● センスUPコーナー..... 18

● 販売店経営講座⑧..... 20

● (実践編) コンピューター、私も使ってますノ

● インフォメーション・フロム・ヤマハ..... 22

● グラフ・トピックス..... 24

● VIVAノレンタバイク..... 26

● ヤマハ・トピックス..... 26

● パーツ&アクセサリ..... 29

● ヤマハ・オリジナルヘルメット紹介..... 29

● ショールーム拝見..... 30

● バイクセンター・ヨシダさん..... 30

● 最新の広告活動ご紹介..... 32

さらにラインナップが充実! ヤマハ・ヘルメット グラフィックシリーズ第2弾

近日発売

独自の開発・製造による信頼のヤマハオリジナル・ヘルメットに、新たなシリーズが加わりました。

そのシリーズとは、サーキットの熱い雰囲気をもそのままカタチにしたチームヤマハ・シリーズ。すでに多くのファンをもつチームヤマハ・ウェアのイメージを継承したブロックパターン・デザイン採用のこのヘルメットは、先進のエアロダイナミクス・テクノロジーのもとに誕生。風雨の吹き込みを防ぐスーパーフィットシールドや、ワンタッチで5段階に開閉できるレバー・アクション機構、さらに軽くて強い

新素材のY.A.C.S.を採用するなど、美しさだけでなく機能性や安全性を重視したハイパフォーマンスを誇っています。

なお、このチームヤマハ・シリーズの新発売にあたっては、同時にYFグラフィック・シリーズのニューフェイスも登場。チームヤマハ・シリーズ、YFグラフィック・シリーズ合わせて、4アイテムのヤマハ・ヘルメットが追加されました。(いずれもMFJ公認)

(特注限定品のため、ご注文から発送までに時間がかかる場合もございますので、ご了承くださいませようお願い申し上げます。)

YF3500 Team YAMAHA



- 55cm～56cm / 90890-51724
- 57cm～58cm / 90890-51725
- 59cm～60cm / 90890-51726
- 61cm～62cm / 90890-51727

価格=39,000円

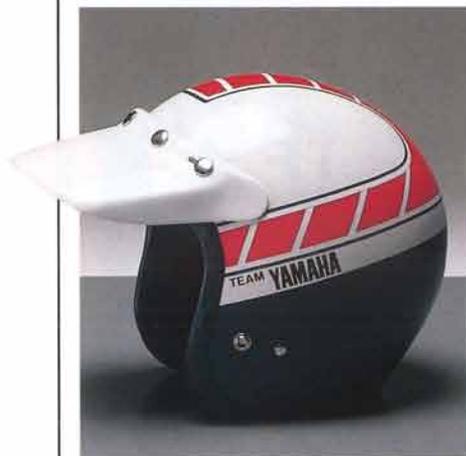
YF2500 Team YAMAHA



- 55cm～56cm / 90890-51728
- 57cm～58cm / 90890-51729
- 59cm～60cm / 90890-51730
- 61cm～62cm / 90890-51731

価格=30,000円

YC1500 Team YAMAHA



- 55cm～56cm / 90890-51732
- 57cm～58cm / 90890-51733
- 59cm～60cm / 90890-51734
- 61cm～62cm / 90890-51735

価格=24,000円

YF2500Z



- 55cm～56cm / 90890-51736
- 57cm～58cm / 90890-51737
- 59cm～60cm / 90890-51738
- 61cm～62cm / 90890-51739

価格=29,000円

ヤマハ
ヘルメット
テクノロジー



先進のエアロダイナミクス・テクノロジーの追求による理想のフォルムを実現。



風雨の浸入をシャットアウトした新設計。クリアな視界を確保した硬化処理シールド。5段階のシールド開閉レバーアクション方式。



ヘルメットをさらに軽く、強くしたヤマハ独自の新素材(YAMAHA ADVANCED COMPOSITE SYSTEM)。

※詳しくは本誌23ページをご覧ください。

バイクセンター・ヨシダ/吉田徹也社長

岡山県倉敷市児島味野1丁目3-15 ☎0864(72)6179

倉敷市から南へ20km離れた児島という町に『バイクセンター・ヨシダ』さんは昭和55年12月よりお店を構えています。

通りの向いには市内交通の基幹ともいえるバスセンターがあり、その奥は商店街という立地から、お客さまの層も幅広くなっています。そうしたお客さま方の目を楽しませているのがシーズンごとにイメージチェンジする店内演出。4台のスクーターをクリスマスツリー状に立体展示したディスプレイを中心に、きれいにまとめられた店内はいこいの場としても多くのお客さまに親しまれています。



クリスマスツリー状の立体展示台をアイキャッチャーとしたお店 商品の回転とともに店内を再演出して つねに新鮮なイメージを作りあげて。

●空間利用の立体展示台がアイキャッチャーとして大活躍!

バイクセンター・ヨシダさんの店舗は、23㎡の店頭展示スペースと、158㎡の店内で成り立っています。

その店内の構成ですが、入った手前に107㎡のショールームが設けられ、ソフトバイクとスポーツバイクを展示。残る52㎡のスペースには、事務・会計カウンターを備えた商談コーナーとメカニカルサービスコーナー、ヘルメットやウェア類を豊富に揃えた用品コーナーの3コーナー（各17㎡）が併設、それぞれに清潔で明るい雰囲気があります。とはいえ、バイクセンター・ヨシダさんで



スポーツバイクコーナーと、その奥が用品コーナー。バイク+用品のセールスに力を入れる



最も印象的なのは、ショールームの中央にデックとそびえ立つバイクの立体展示台。4台のバイクを吊り下げたクリスマスツリー状のディスプレイは、来店されたお客さまの目を奪い、いまやバイクセンター・ヨシダさんになくはないアイキャッチャーとなっています。

「オープンして1年たった頃ですか。ふと、ショールーム内の展示バイクの上の空間にアクセントが無いことに気づいたんです。そこで、最初は壁にバイクを掛けることを考えたのですが、壁だと場所が限られちゃう。そんなある晩、夢でバイクをクリスマスツリー状に吊り下げたことを思いついたんです」と語る吉田社長。その翌日には、さっそく角

●吊り下げたバイクは必ず販売台数が伸びる!

のスクリーンパイプを購入。材料費5000円で、ご覧の立体展示台を完成したのです。

●吊り下げたバイクは必ず販売台数が伸びる!

道路をはさんでバスセンターと向かい合っているという目のつく場所に加えて、前の道路自体の交通量が多いため、とびこみ客が来店する率も高いということです。この立体展示台を設置してからはさらにお客さまの数が倍増。立体展示台のアピール効果は、バイクの販売増加にも見事に結びついています。「とにかく、いままでとは違ったアングルか

バイクセンター・ヨシダさんのお店で、なんと話題となるのは、バイクを立体展示したバイクツリーでしょう。バイクの空間的展示は、ややもすると不安定感ともないがちですが、このバイクツリーは角パイプを中心として、バイク4台がまるでオブジェのようにひとつのまとまりを見せています。不安定感や異和感がなく、お店のアイキャッチャーとして大きな効果をもたらしており、また、お店のスペースを有効利用するという面からも抜群の効果を発揮しています。そのほか、気づいた点としては床材にもうひとつ工夫があれば、さらにお客さまへのアピールが明確になるのではと感じました。たとえば、スポーツバイクとファミリーバイクの床材における大胆な色分けは、そうした方法のひとつだと思いますが、いかがでしょうか。

株式会社 伊藤 隆蔵

伊藤 隆蔵



お店の中央に異和感もなく飾られている立体展示台。1つのフックは約100kgまで耐えるとか

ショールームの脇に設けられたメカニカルサービスコーナーは、見せる整備で技術力をアピールしているだけに、さすがにキレイに保たれている

広く、スッキリまとめられた商談コーナー



↑吉田社長と奥さま・三枝子さんを真ん中に、左が村上喜道社員と永田誠司社員

→新商品コーナーには2m×2mのカガミが張られ、バイクにまたがった自分の姿が見られるとお客さまに好評



私の店内演出に対する考えです。次つきと新しい商品がでてくるわけですから、店内の雰囲気も当然そうした商品に合わせて変えていく必要があります。また、そうでなければお客さまも「新商品」として意識してくれないところまで、いまはきています。ですから新商品がでてきた時はそのためのイメージ作りを、また、その他の時でも最低2カ月に1回は店内の模様変えをして、お客さまの来店意欲をそそることに努力しています。この立体展示台だって、そうした考えの延長上にあるわけで、冬はそれこそ豆電球や飾りつけをして、本格的なクリスマスマッスリーに変身するんですよ。

「たえお店の外枠は変らなくとも、店内のイメージについてはつねに新鮮であらねばお客さまは通ってくれない」というのが、私の店内演出に対する考えです。

●店内イメージのチェンジにも 大きな効果を発揮！

ところで、バイクセンター・ヨシダさんでは、立体展示台による展示バイクの交換以外にもキメ細かく店内演出のイメージチェンジを図っていますが、最後に吉田社長の「店内演出」におけるお考えをお聞きしました。

「たえお店の外枠は変らなくとも、店内のイメージについてはつねに新鮮であらねばお客さまは通ってくれない」というのが、私の店内演出に対する考えです。

