

特集 いま4スト・クォーターに新旋風!
PERFORMANCE BY GENESIS
FZR250 新登場

NEWセロー225、タウンメイトT50新発売

■シリーズ:ヤマハらしさを求めて(最終回)

新分野へのチャレンジにみるヤマハらしさ



に新旋風! FZR250

●カラー：シルキーホワイト/シャイニーブラック ●標準現金価格：53万9千円(北海道、沖縄を除く)

新登場

パワーユニットは、ヤマハ独創のジェネシス・コンセプトにもとづく前傾45度、4バルブ・DOHC 4気筒。ピックアップの良さで定評のFZ250フェーザーをベースに、排気系の見直しによって高速域の伸びを、またACマグネトー・ローターの大型化等によって中低速域のパワーフィーリングを向上させ、全体として一段とコントロール可能なエンジン特性をもたせています。

点火システムは、FZR400でその信頼性を立証しているデジタル式フルランジスタ点火。これはレスポンスの向上とパワーアップに貢献しているばかりでなく、合理的な部品配置によってエンジン幅を、FZ250フェーザーに対し30mmもスリムなものとしています。

吸気系には、フェアリングの両側に吸気ダクトをもつF.A.I.(フレッシュ・エア・インタークー)を採用しました。ワークスマシンYZFのノウハウをフィードバックしたこの新技術は、エアクリナーに常に新鮮でクールな外気を導き密度の高い空気による混合気の供給を実現するもの。エンジンの吸気ポートを上下に直線的に結ぶ4連ダウンドラフトキャプテターと相まって一段と安定した高性能を確保しています。

新設計の4into1エキゾースト・マフラーは、マフラーのテール形状をレーサースタイルに絞って排気効率をアップ。

同時に4本のエキパイは、チャンバーを介して一本にまとめたのち、多段膨張反転構造のマフラーにつなぐ方式として排気騒音の低減を図っています。

ジェネシス・パワーを搭載するフレームは角型断面高張力鋼管ワイドフレーム。パワーユニットと車体構成の理想的な組み合わせによって車体全体の低重心化と重量マスの集中化を無理なく実現。51度のゆとりあるバンク角を確保しながら、「ジェネシス」マシンならではの高度な操縦安定性を生み出しています。

フェアリングは新設計のフレームマウント式。エアロダイナミクス効果の高い、本格的レーサースタイルです。また、デュアルヘッドランプ(ハロゲン)を装備してヤマハ4サイクル・レーサーレブリカイメージを強調するとともに、フロントのビルトインフラッシャー、角型バックミラーなどによってレーシーな雰囲気を高めています。

ゆとりある動力性能をフルに発揮するために不可欠な強力なストッピングパワー。FZR250では、フロント・ディスクブレーキに対向ピストン型4ポットキャリパーとクラス最大320mm外径のフローティングマウント・ディスクプレートを装備。またリヤにも対向ピストン2

ポットキャリパーの220mmディスクブレーキを採用しています。

ホイールは、前後とも17インチ。3本中空スポークのアルミキャストホイールとしてバネ下重量を軽減し、シャープなハンドリングとすぐれた走行安定性を両立させています。また、タイヤは前後ともグリップ性にすぐれたHグレード、チューブレスタイプを採用。

フロントフォークにDUメタルを、またリヤのリンク式モノクロスサスペンションにはリンク部にニードルローラーベアリングをそれぞれ採用して作動性を向上。またリヤアーム上下幅も60mmにサイズアップして、剛性を高めています。

セパレート・ハンドル、ブレーキペダル、フットレストなどはアルミ鍛造製として軽量化をはかるとともに商品性も大きく向上。とくに徹底した軽量化によって、車格のアップ、フルフェアリングの装備などにもかかわらず乾燥重量は、FZ250フェーザーよりもわずか2kg増におさえられています。

シート高は750mm。ゆとりある足着き性をもたらすとともに、前後シートの間にはステップ状段差を設けてレーシーなスタイリングを強調しています。

カラーリングはレーサーライクなシルキーホワイトと、落ち着いた雰囲気の中にも走りの鋭さを予感させるシャイニーブラックの2バリエーション。ヤングからアダルトまで、250ccクラスの幅広いお客さまのニーズに応えます。



いま4スト・クォーター

昨年11月のTZRセンセーションからちょうど1年、再び250ccスポーツ市場を熱くするホットバージョンの登場です。

その名もFZR250。FZR1000、FZR750など先にヨーロッパ、アメリカでデビューし、いま世界中のエンスージャストの話題をさらうヤマハ・4サイクル・パフォーマンスシリーズの末弟。

幅広いクォーターユーザーに、ピュアな走りの世界を提供するFZR250。どうぞTZR250との売り分けによって、'87年も軽二輪市場の活性化をおすすめください。





メルボルン/大阪 ダブルハンドヨットレース1987 YAMAHA OSAKA CUP

南 半球から北半球へ太平洋を縦断する世界で初めての国際外洋ヨットレースが、'87年3月21日、オーストラリア・メルボルン港をスタートし、5500海里(約10200km)の波濤をこえて大阪港を目指します。

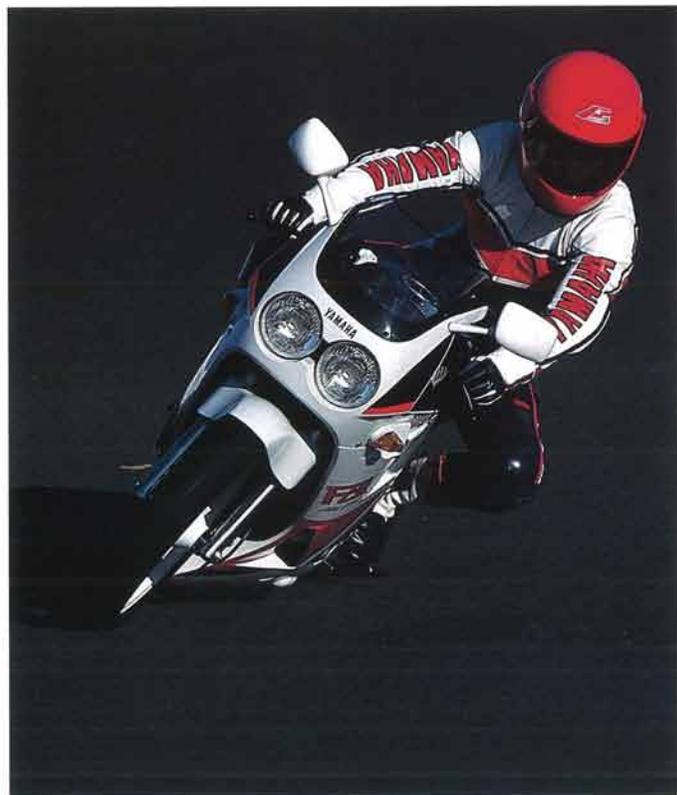
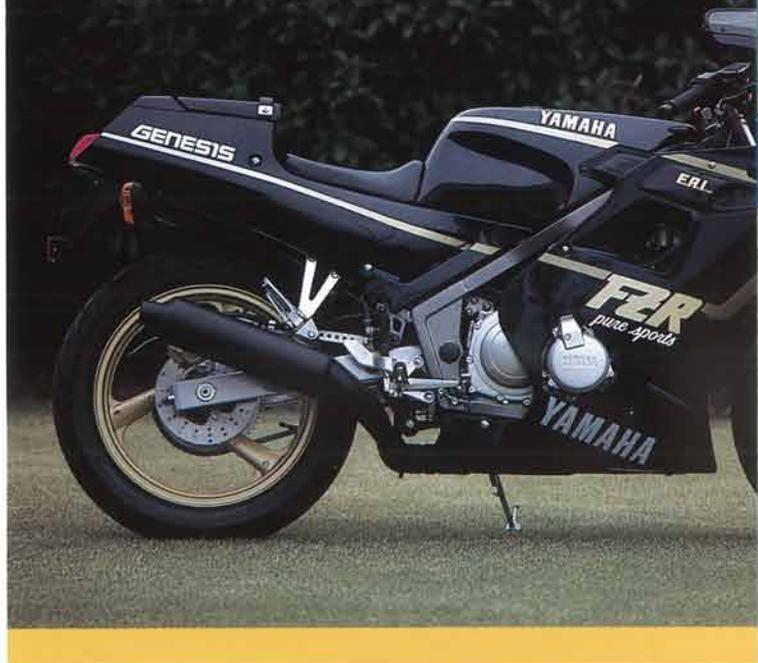
この「YAMAHA OSAKA CUP メルボルン/大阪ダブルハンドヨットレース1987」は、大阪港開港120年を記念し、大阪港と姉妹港のメルボルン港を結ぶヨットレースとして大阪市によって企画され、(社)日本外洋帆走協会の主催、ヤマハ発動機株式会社のタイトルスポンサーのもとで開催されるものです。

クルーザー(居住スペースを備えたヨット)によるレースとしてはシドニー・ホバート・レース、アドミラルズ・カップなど歴史と伝統を誇るレースがいくつか行なわれていますが、この「YAMAHA OSAKA CUP」も、今後の定期的な開催によって世界のヨットレースの中で、その位置を高めていくことが期待されている注目のレースです。

多 くのクルーザーレースでは、乗組員の数は、その艇の定員内であれば制限はありませんが、レースにスポーツ性や冒険性をプラスして、2人乗り(ダブルハンド)、1人乗り(シングルハンド)といった条件を設定したものもあります。「YAMAHA OSAKA CUP」はその名のとおり、ダブルハンド・2人乗りレース。スキッパー(艇長)とクルー(乗組員)の最高のチームワークが要求されるものです。

またクルーザーは、艇の長さによって帆走性能が異なるため、「YAMAHA OSAKA CUP」では、軽くてスピードの出る「レーサーグループ」と、重量があり船足の遅い「クルーザーグループ」に区分され、レーサーグループはさらに艇長12m以上16mまでの「クラスA」と10m~12mまでの「クラスB」に分けられています。このため、それぞれのグループ順位は、すべてゴールへの着順で決定される、とてもわかりやすいレースです。

赤道を横切り、多島海を抜け、複雑で変化に富んだ気象海象の荒海を走破する注目のレースまで、あと4か月です。



■FZR250仕様諸元

●全長2010mm ●全幅680mm ●全高1120mm ●シート高750mm ●軸間距離1375mm ●最低地上高135mm ●乾燥重量140kg ●舗装平坦路燃費51.0km/ℓ(50km/h) ●最小回転半径2.9m ●制動停止距離14m(50km/h) ●エンジン水冷4サイクル・DOHC・4バルブ・並列4気筒・249cc ●内径×行程48×34.5mm ●圧縮比12.0:1 ●最高出力45ps/14500rpm ●最大トルク2.5kg-m/11500rpm ●始動方式セル式 ●潤滑方式強制圧送ウェットサンプ ●ラジエーター容量0.3ℓ ●エンジンオイル容量2.7ℓ ●燃料タンク容量12ℓ ●キャブレター型BDS26 ●点火方式トランジスタ ●点火プラグC8E、C9E、U27ES-N、U24ES-N ●バッテリー容量12V10A ●バッテリー型式GM10-3A ●1次減速(比)ギヤ(2.542) ●2次減速(比)チェーン(3.235) ●変速機リターン式6段 ●変速比①3.090②2.214 ③1.777 ④1.500 ⑤1.315 ⑥1.173 ●フレーム形式鋼管ダブルクレードル ●キャスタ25°30' ●トレール88mm ●タイヤ(前)100/80-17 52H(後)120/80-17 61H ●ブレーキ(前)油圧式シングルディスク(後)油圧式シングルディスク ●懸架方式(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝装置(前)コイルスプリング(後)コイルスプリング+ガス ●ヘッドランプ12V35W×2 ●マーカーランプ12V3.4W×2 ●テールランプ12V5W ●ストップランプ12V21W ●フラッシャーランプ12V21W×4



外洋レースに挑むクルーザー



熟成のマウンテントール

NEWセロー225新発売!

- カラー：ホワイト/フォレストグリーン
ホワイト/コンペティションイエロー
- 標準現金価格：33万9千円
(北海道、沖縄を除く)



“マウンテントール”というユニークなコンセプトで昨年8月に登場した「セロー225」は、ウィルダネスなモーターサイクルの世界を拡げて、着実にユーザーを増やしつつけています。そして12月5日からは、“二輪二足でさらに深く大自然の中へ”という「セロー225」の個性にさらに磨きをかけたニュー「セロー225」が新登場します。

冬も元気いっぱいのおフロードファンのみなさんに、どうぞご案内ください。

NEWセロー225の新たな特徴

1 34mm大径、SU型フラットバルブキャブレターの装備によるトータルなエンジン・レスポンスの向上

キャブレターは従来の26φ・VMタイプから34φSUタイプ・フラットバルブに変更。これにより、マシンの激しい姿勢変化にもつねに安定したキャブレションを確保。また急全開時のレスポンス向上、低速から高速まで全回転域におけるレスポンスとパワー特性の向上、さらに実用燃費の向上……などを果しています。

2 減衰力調整機構付フロントフォーク装備

DT200Rで定評の減衰力調整機構付フォークを、セロー用にセッティング変更して標準装備しています。

3 静かで、快い吸・排気音



■NEWセロー225の主な仕様諸元

- 全長2055mm ●全幅825mm ●全高1160mm ●シート高810mm ●軸間距離1350mm ●最低地上高285mm ●乾燥重量102kg ●舗装平坦路燃費60km/ℓ(50km/h) ●最高出力20ps/8000rpm ●最大トルク1.9kg-m/7000rpm ●点火方式CDI ●燃料タンク容量7.6ℓ ●バッテリー容量12V3AH ●変速機リターン式6段変速 ●フレーム高張力鋼管ダイヤモンド型 ●タイヤ(前)2.75-21-4PR(後)120/80-18 62P ●ホイールトラベル(前)225mm(後)190mm ●ヘッドランプ12V30/30W(ハロゲン)





タウンメイト・T50Cカスタム

クリーン&エコノミー

4サイクル・タウンメイト リフレッシュして新登場!



- カラー：ラジカルグリーン
- 標準現金価格：T50・13万2千円
T50C・15万円
T50D・14万円
T50ED・15万円
T80D・15万6千円
T80ED・16万6千円
(北海道、沖縄を除く)

シャフト・ドライブならではのクリーンなイメージとイージーメンテナンスで、またリッターなんと160km(T50C定地燃費)という経済性で、業務需要から一般需要まで幅広いお客さまの信頼を集める4サイクル・タウンメイトが、12月10日よりフレッシュ・アップして新登場します。年末・年始はメイトやYBなどビジネスモデルの最需要期。お店でもどうぞニュータウンメイトで、ダイナミックな年末・年始商戦をご展開ください。

ニュー・タウンメイトの主な変更点

- 1 グラフィックの変更
- 2 キー付きタンクキャップの新採用
- 3 Y.I.C.S.の廃止



タウンメイト・T50Dデラックス



タウンメイト・T80Dデラックス



タウンメイト・T50スタンダード

※この他T50、T80ともED・デラックス・セル付タイプがあります。

特集 いま4スト・クォーターに新旋風!

PERFORMANCE BY GENESIS

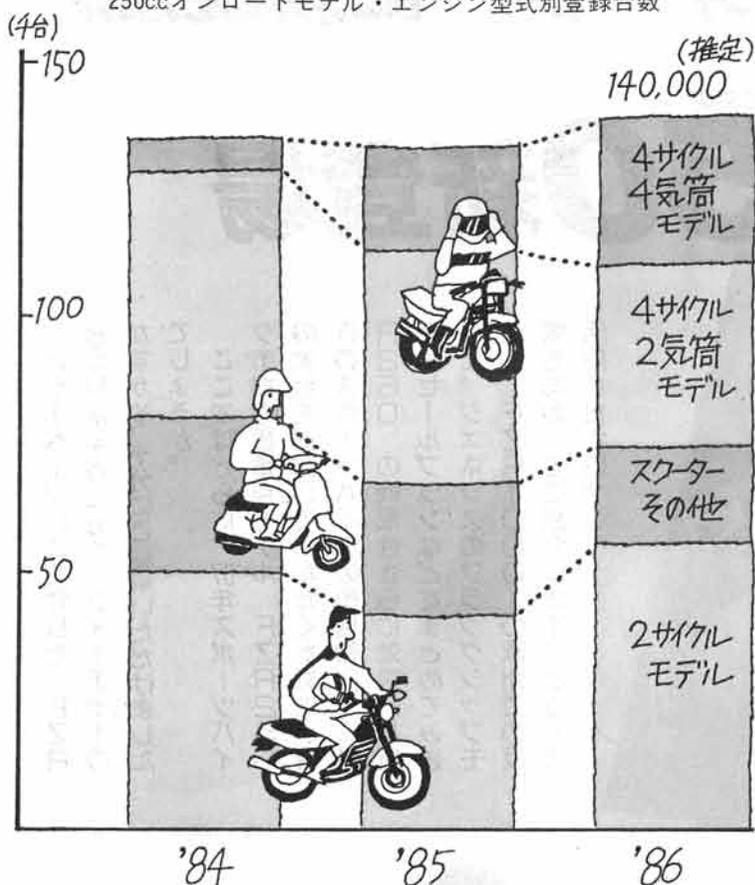
FZR250新登場

カラーページにご紹介した『FZR250』のテクニカル・フィーチャーのかすかず、十分にご理解いただけましたでしょうか。

ここではさらに、'87年スポーツバイク市場の最重要モデル『FZR250』の全容を把握していただくために、最近のスポーツバイクの市場動向、『FZR250』の商品性さらに効果的な新発売セールプランなどをまとめてみました。ジェネシスのフラッグシップモデル『FZR1000』の欧州での反響もあわせてご紹介します、どうぞご利用ください。



250ccオンロードモデル・エンジン型式別登録台数



250ccスポーツバイク市場の期待を担う4サイクル・4気筒モデル

まず最初に最近のオンロードスポーツの市場動向からみておきましょう。昨年4月の自賠責保険料の大幅アップ、初心者への2人乗りの禁止などいくつかのマイナス要因にもかかわらず、この市場は女性ライダーの増加や最近のロードレースブームなどに支えられ、きわめて順調な推移を遂げています。

またとくに250ccロードスポーツ市場は、手頃な車両価格、豊富なモデルバリエーション等によってきわめて幅広いユーザー層を集め左グラフのように対前年比105%（推定）と順調な伸びをみせているのです。

この推移をもう少し詳しく込んで分析してみると、250ccオンロードの堅調を支えた最大の立役者は、TZR250です。昨年11月

のデビューと同時に吹きまくった「TZRフイーバー」は、まったく劣えることなくフルシーズンに渡って吹きつづけ、全体に横ばい傾向気味のスポーツバイク市場の中で、確実に250cc市場を拡大させてきたのです。一方もうひとつFZ250フェーザーをはじめとする4サイクル・4気筒モデルの伸びも特徴的です。

つまり、250ccロードスポーツ市場は、TZR&RZを中心とする2サイクルモデルを主体としながらも、同時に250cc4サイクルモデルのほぼ40%（'86年推定）を占めるまでに成長した4サイクル・4気筒モデルとあわせて、'87年も最も安定した推移が期待されるクラスなのです。



いまやレーサーレプリカはモーターサイクルのスタンダードに!

もうひとつ'86年スポーツバイク市場全体の大きな特徴を二紹介しておきましょう。それはTZR250の例をみるまでもなくレーサ

ーレプリカモデルが圧倒的な支持を集めているということ。レーサーレプリカブームがまだつづいてい

PERFORMANCE BY GENESIS
FZR250 新登場



るのか”などという解釈は早計すぎます。いまやレーサーレプリカは特別なモーターサイクルの姿でもなんでもなく、ひとつのページックなバイクの姿として自然に受けとめられるようになってきているのです。

より安全に、より速く、走る、曲がる、止まる。モーターサイクルの基本機能を追いかけていくとおのずとロードレーサーにたどりつ

幅広い250ccユーザーを とらえる『FZR250』

さてそうした市場動向の中に新登場する『FZR250』は、それだけに拡大基調にある250cc・4サイクル・4気筒の市場を一気に活性化し、TZR250と並んで250ccロードスポーツ市場拡大の原動力となる、という大きな使命を担った期待のニューモデルなのです。

先の'86IFMAショーやアメリカのヤマハディーラーショーでデビュー以来、欧米でいま大きな話題を呼んでいる『FZR1000』をフラッグシップとするヤマハ4サイクルパフォーマンスシリーズ、ヤマハ4サイクル・レーサーレプリカシリーズ、『FZR』の一翼を担う『FZR250』、それだけに開発に当たっては、次の点にとくに重点が置かれています。

まず第一に250ccでのトップクラスのハイクワを確保して4サイクル・クォーターの走りに一段と磨きをかけたこと。

第二に、ゆとりのある車格をもたせながら同時に低シート高を実現したこと。

第三に大柄な車格を実現しながらも、FZR250フェーザーとほとんど同等の軽量化を実現したこと。

そして第四に徹底したレーサーイメージをデザインにおいて追求したこと。

最後に、250ccに求められるコストパフォーマンスを重視したことが挙げられます。

く。その意味でもレーサーレプリカは最も理に叶ったモーターサイクルの進化の姿——こうした考えが一部のマニアから'86年はより幅広いユーザー層へと確実に浸透をはじめるといえるでしょう。

まさにヤマハがかねてからとなえている『レーサーレプリカ・スタンダード論』の普及です。

さてこの『FZR250』の登場で、ヤマハの250ccオンロードモデルのラインナップには2サイクルでTZR250、4サイクルでFZR250——とそれぞれレーサーマインドを満載した2本の大黒柱が誕生することになります。グランプリレーサーYZRのファイリングを具現化したTZR250。F1・耐久レーサーYZFレプリカの『FZR250』——それでは最後に、期待のニューモデル『FZR250』のお客さま像についても考えてみましょう。

4サイクル・レーシー志向派 から、まずアプローチ!

ザのニーズ、最先端のパフォーマンス志向ユーザーのニーズを余さずもり込んでいるのです。

そして、こうした特徴が、女性ライダーや

ビギナーユーザーの獲得にとってもいまや不可欠な要素であることは先にご説明したとおりです。

な楽しみ方の範囲を大きく越えてサーキットを走って楽しむ、もつと進んでレースにも参加してみる……といった具合。完全に定着したプロダクション・ロードレースの人氣が最近ではFIIIクラスだけでなくSP250クラスにまで波及しているのを見ても、これは容易に納得できることです。

さて、こうしたいくつかの要素をふまえたから、『FZR250』の当面のユーザーターゲットを想定してみると——

なんとといっても第一は、10代から20代前半のレーシー志向派、それも特に4サイクルに魅力を感じるパフォーマンス志向のお客さまを挙げることができるといえます。

同時に4サイクルの扱いやすさを求める女性ライダーやビギナーのお客さま、レーサーレプリカを意識せずに250cc・4サイクルのコストパフォーマンスを求めるヤングアダルトなど、先の『レーサーレプリカ・スタンダード論』の浸透が進む中では、こうした“普通”のお客さまのウエイトもどんどんと高まっていることも忘れることはできません。

いずれにせよ●ジェネシス・パフォーマンス●FAI●4 Ino1マフラー●前後ディスクブレーキ(フロントは対向ピストン4ポットキヤリパーのフローティングディスク)●17インチ中空スポークアルミキャストホイール●リンク式モノクロスサスペンション●400ccクラスの車格でFZR250フェーザーと同等のシート高と乾燥重量●本格的フルフェアリング装備のレーシースタイル……と『FZR250』はもりだくさんのセールスポイントを満載しての新登場です。ご拡販よろしくおねがいします。

PERFORMANCE BY GENESIS
FZR250 新登場

MOTORRACING
Alles auf der IFMA
NEU Honda NTX 60/111
NEU Harley mit 27 PS
NEU Honda VT 750 C
NEU Kawasaki KLR 650
NEU Suzuki Intruder 1400 V 2
richtig gefährlich

**Yamaha FZR 1000
Genesis: Fahrbericht**

Die neue Yamaha FZR 1000 ist die stärkste Maschine für den Tag im Straßenverkehr. Dieser Satz stimmt nicht ohne weiteres, sondern erst nach einem intensiven Test, den die Yamaha Hauptverwaltung in Iwata, Japan, kurzt.

Beide Teile der zwillingsgleichen Motorventiltriebwerke der Welt mit einem großen Ventilschlag von 72,75 und 81,2500 mm sind zwei eng zusammengebaute Maschinen, deren sportliche aber nicht aggressive, mit der neuen FZR 1000 überaus und diese Schritte nur umgekehrter Grund-Fürschlag heißt die neue Schwingel.

Ich: Die FZR ist ein großes Motorrad.

Nach der Demonstration der Größe folgt die Beweis der Leistung. Das ist ein große Fahrverhalten setzt Fuß und Hand in Bewegung. Das ist gleich ab im ersten Gang bei 8000 U/min oder im fünften und letzten bei 3000 U/min. Der Fahrer hat sofort ein Gefühl für den Gang und die Geschwindigkeit. Er verachtet den Fahrer schon im mittleren Drehmoment mit geringem Reserven. Über 7000 U/min beginnt er dann, mit rasender Drehkraft auf seine weiteren Umdrehungen zu beschleunigen. Was sich mit dem Fahrer passiert, weiß ich, wenn er seinen Fuß auf den Boden setzt und sich in den Schwingel einwickelt. Im nächsten Gang wiederholt sich das.



Sogar die Instrumente unterstreichen die sportliche Linie. Die Unterhaltung des Tachos könnte größer sein.

Als neue Fahrzeugteile der Welt kommt MOTORRACING in Japan am 13. PS ist das Produkt, das unter anderem...



Die Radantriebe haben die Dimension 120/70 VR 17 vorn und 160/50 VR 16 hinten. Auf der Yamaha-Teststrecke konnten die Fahrerleistungen überzeugen. Sportstil und ausgereicht eingepreist ist die FZR durch schnelle und langsame Kurven. Nur wachsend, handelt es sich nicht. Trotz des mit 230 Kilogramm sehr niedrigen Gewichtes muß der Fahrer schnelle Schichtlagerwechsel bewußt machen - sonst...
Um 135 PS zu erreichen, muß der Fahrer über auf dem FZR 750 Motor...

Yamaha FZR 1000 Genesis: Technische Daten*



Die FZR 1000-Motor - nicht größer als FZR 750

Die FZR 1000-Motor - nicht größer als FZR 750

Modell-Jahrgang 1987
Starke Stück

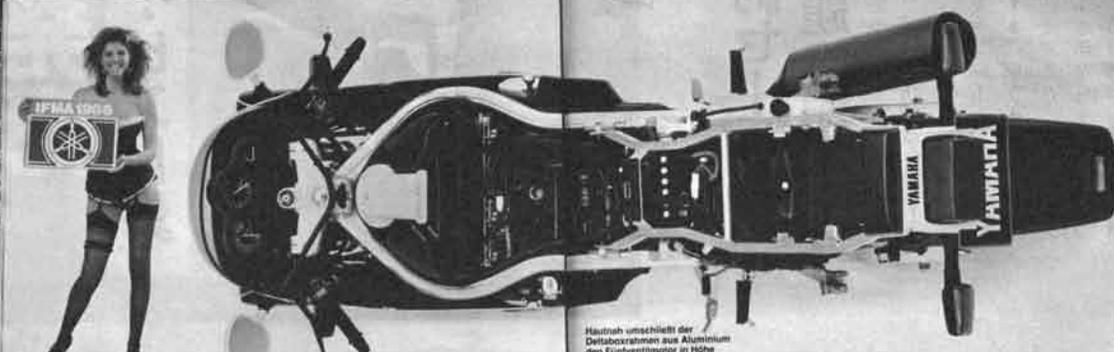
Yamaha setzt auf Kraft. Neben der FZR kommt eine konzentrierte Neufassung der FZR 750, starkes Showbike und die linke FZR 250.

Im dem Bildwerk (Genese, aber, die sich Schöpfung, erforderte Yamaha die Bauteile, die um 45 Grad nach vorn geneigten Ventile-Haupttriebwerke, die neuen High-Tech-Photographie. Für die Vorbereitung waren sich die Motoren also fast fackeln. Die Modelle mit dieser hundert-Zylinder werden jedoch immerwählig lang und kluglos zu Querschnitt...



Die FZR 1000-Baujahr 1987 soll auch in Schweden technisch überwindet auf den Markt kommen.

genossen, sondern bei Bedarf mit viel Sorgfalt modifiziert.



Yamaha FZR 1000 Genesis: Fahrbericht

Street-fighter

Es war zu erwarten, daß Yamaha einen großen Funken-Motor bringen würde. Doch daß die neue 1000er so supersportlich wird, ahnte niemand. Mit Alurahmen und Rennkopplie will die FZR 1000 dem bisherigen Klassensieger Suzuki GSX-R 1100 an den Krallen...
Scheinwerfer und Blinker sind schon TÜV-gerecht



Haftrohr umschließt die Deltaoberahmen aus Aluminium den Funkenventiltriebwerke in Höhe der vier Ventilevergaser
Kurven durchfließt die FZR 1000 spurstabil und sicher
Im Hinterrad dreht sich eine gezeichnete Bremsmaschke

国内でも早くも二輪車専門誌を賑わす『FZR250』

『FZR250』新登場の話題は、早くも国内の二輪専門誌をにぎわしています。これはそんな記事のトップを切った『ミスターバイク』誌12月号のカラーページ。『4サイクル・クォーター・マルチにレーシー・ジェネシス旋風!』と専門誌の反響もホットです。

って来ているのは知ってるネ? 『レーシー・ジェネシス』と呼ばれるレーサーライクなスタイルを持ち、しかも中身は一般公道でのトップレベルの走りを両立させた『ハイ・スタンダード』といえるもの。レプリカが当り前となった時代へのヤマハの解答なのだ。

隊の旗艦、FZR1000にドギモを抜かれ、そして国内デビューが期待されるFZR750と続き、そしてついにクォーター-FZRが緊急デビューだ。ベースモデルといえるPHAZER(並販される)のイメージがほとんど残っていないといえるほどのデザインは、まさに兄貴分の400とウリ2つのレーシーイメージに変身だ!

ヤマハの4サイクル・スポーツが5月に登場のFZR400以来すっかり変わ

400に続いて海外では9月のIFMAにデビューしたレーシー・ジェネシス艦

もりよげよりっ!

FZR250新発売

FZR250新発売セール・ヒント集

ヤル気の販売姿勢と確かな商品がそろえば冬場でも需要拡大が可能なのは、昨年の「FZR250」新発売が証明済み。

この冬も「FZR250」で「FZRフィーバー」のさらなる再現を——というわけでホットなスポーツユーザーを乗る気にさせる、買う気にさせる「FZR250」新発売セールを考えてみました。お店でもどうぞ積極的な新発売キャンペーンをご展開ください。



1 FZR250予約セールの

フル活用で新発売の話題喚起!

「FZR250」新発売前の話題を盛りあげ、また他人よりも少しでも早く「FZR250」を手にしたというホットなお客さまのために、11月20日から12月20日まで1カ月間、FZR250デビュー・キャンペーンを展開中です。

9月のIFMAショーで発表されたFZR1000、FZR750などのホットなニュース、また早くから専門誌をにぎわしていた「FZR250」新発売情報などによってすでにお客さまの間に大きな話題を呼んでいる「FZR250」。それだけ

に短期集中型予約キャンペーン的を得た展開が、一層効果を発揮するのです。

この予約キャンペーンツールとして●ポスター●パンフ●案内DMを、また予約プレミアムとして●レーシングバラソルも用意しました。さっそくお客さま名簿の中から代替時期のスポーツバイクユーザー、最新モデルに関心の高いレーサーレプリカユーザーなど「FZR250」のホットPPをピックアップして、「FZR250」予約セール実施中!をご案内しましょう。

2

『ともかく試乗させて』

そんなお客さまに展示試乗会を!

予約セールでは成約まで行かないけれど「FZR250」には限りない魅力を感じている、そんな多勢のお客さまには、ぜひ展示試乗会を開催して「FZR250」のハイアペリジな走りの世界を実体験していただきましょう。

この展示試乗会のためにもツールとして●横幕●案内DM●試乗ノベルティ(プラス・タイニイクラブ?)などを用意してあります。また、これらツールを活用しての店頭展示試乗会はもちろん、「FZR250」な

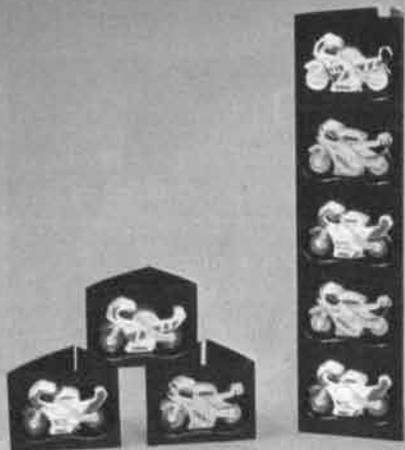
らではの趣向をこらした試乗会もぜひ実施したいものです。お店の「サークット走行会」クラブの定例ツーリング、「ニヤRS」……などさまざまな機会をとらえての「FZR250試乗会」です。

とくにオビニオンライダーとなるレーサーレプリカユーザーは、体験から得た情報を最大の判断基準とするもの、一度でも多い試乗機会こそ彼らのホットな心をキャッチする決め手なのです。そして彼らの印象が女性やビギナーも含めた幅広いライダー仲間には伝えられていくわけです。したがって、こうした「FZR250」の試乗機会の提供は、12月の新発売時から春先き需要の立上がる4月、5月まで、お店独自の趣向をこらして継続的に展開し、確実に販売にむすびつけていきたいものです。

●横幕



●試乗ノベルティ



PERFORMANCE BY GENESIS
FZR250 新登場

3 店頭にも思いっきり
レーシーな雰囲気を!

「FZR250」の第一印象をより強烈にするために店頭のイメージもできる限りレーシーに演出しましょう。

- 店内用タペストリー(1800mm×900mm)
- 横幕兼用のぼり
- ビットボードスタイルのプライスタック
- B4判ロゴタイプ・ステッカー
- B4判パーツステッカー……など

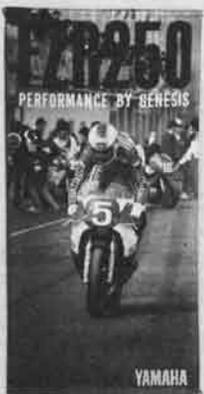
「FZR250」店頭演出用P.O.

Pが、みなさまのお店の店頭演出をお手伝いします。

そして、こうした演出に加えて、お店自身の遊び心も、スポーツコーナー、レーシングスピリットを伝える演出があれば効果も倍増です。レース速報、レースビデオ、二輪専門誌……さまざまな情報提供もどうぞお忘れなく。



●横幕兼用のぼり



●店内用タペストリー



●B4判パーツステッカー



●B4判ロゴタイプステッカー



●ポスター

●案内DM

●パンフレット

●レーシングパラソル

4 FZR250の魅力をすべてを
伝えるカタログ、ポスター、ビデオ

店頭で、展示会場で「FZR250」の正確な内容を伝えるカタログやトータルな魅力を伝えるポスター、さらにプロモーションビデオもフルにご活用ください。

とくにポスターは、「FZR250」の走りのイメージも鮮烈なB全判、大型ポスターと美しい「FZR250」のフォルムをより魅力的に伝えるB2判、商品ポスターの2種。



●B全判イメージポスター

●B2判商品ポスター



またビデオは、これまでのプロモーションビデオと趣向を一新し、SFドラマ仕立ての簡潔なストーリーリの中、「FZR250」の魅力のわずかすを余さずもりこんだもの。全篇オリジナルサウンド、楽しみながら「FZR250」のすべてを紹介した7分ものです。

マニアの心をダイレクトにくすぐるこれらカタログ、ポスター、ビデオもぜひご活用ください。

※このページにご紹介しました「FZR250」新発売ツールに関して、さらに詳しくは担当セールスマンにお問合せください。

冬場のいまこそ ぜひやっておきたい

基本作業

「どうも売れない、売りにくい」 冬將軍の到来とともに、そんな感覚的な「販売不振感」にのび込まれてしまったお店はありませんか。そんな時は、腕をこまねいていないで行動あるのみ——というわけで、今月は商圈の活性化と87商戦の布石のために、冬場のいまこそぜひやっておきたいご商売の基本的な作業を整理してみました。自己診断チェックリストもあります。お店の「元気度」を確めて、明るく87年に臨みたいものです。



お店がやっておかなければならない基本作業とは何か？ 今さらという気もしますが、本題に入る前に、もう一度考えておきましょう。よく「売った」と「売れた」とは結果は同じであっても、まったく意味が違うといえます。ある商品がブームになって、お店に置いてありさえすればお客さまが来て買っていく、これは「売った」のでなく「売れた」ということになります。

しかし、これではその商品を取りまく環境（季節や法規制、ブームなど）の影響を受けやすく、それによって簡単に売り上げの好不調が左右されてしまいます。

商品の動きをユーザーにまかせておくのではなく、お店側が積極的に動かしていく、これが「売る」ことであり、この「売る」ために最低やっておかなければならない仕事のことが、基本作業というわけです。

1 商圈の洗い直し

地域は刻々と変化しています

どの販売店さんでも、お店をオープンする前には、店舗となる場所がどのような場所なのか？ということをしっかりと調べられたと思います。商店街なので人が集まってくるから商売に適しているとか、郊外なのでスクーターの販売はちょっと難しいかな？ というようなことから始まり、半径1km以内

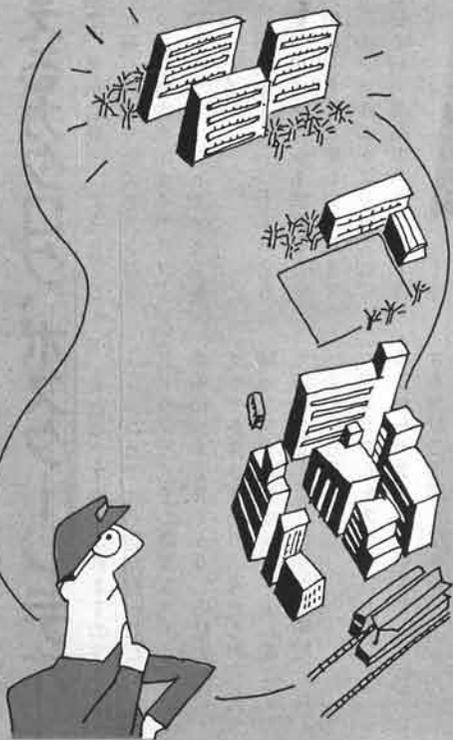
に大学や高校がいくつある？ とか、団地はいくつある？ とかにデパートがある、どんな人が多く住んでいるなど、細かく分析された方も多いと思います。しかし、その後はいかがでしょう。例えば、最近の駅周辺の駐輪場に止めてあるスクーターの様子、把握されていますか？ 7月のヘルメット規制や季節の変化などにより、台数や仕様など、色んな部分が以前とは違っているはず

です。そして、この違いを分析することによって、何をどうしたら売れるようになるかという販促策が生まれてくるものなのです。

もし、夏の間見たときに裸のスクーターが多くて、この季節になって台数が減っていたら、風防やハンドルカバーなど、防寒具のセット販売セールを試みる、といった具合にです。

また、西の方に大型団地ができて、人の動きが西に集中した、などの場合には、今までのターゲット地域を修正しなければなりません。

マクロに見てもミクロに見ても、地域というものは必ず変化をしています。その変化に合ったユーザーアプローチを展開するために、商圈の見直しは、ある程度定期的に行いたいものです。



2 顧客リストの見直し

既存ユーザーを徹底マーク

販売店さんにとってもっとも大切な財産、それはユーザーです。代替に、紹介販売に、既存ユーザーがいかに大きな価値を持っているかは、今さら説明の必要はないでしょう。

しかし、この貴重な財産であるユーザーも、ただ顧客リストに名を連ねているだけでは、宝の持ちぐされでなんの価値も発揮しません。キメ細かなフォローをしてこそ初めて固定客となり、代替や紹介販売へと結びつくのです。

それでは具体的に、どのような作業をすれば良いのでしょうか？ まず、今ある顧客リストの利用方法を考えてみましょう。リストに記載されているデータの数によって異なりますが、住所により商圏の把握や訪問セールスの手掛かりが、購入期日より点検や保険の案内が、年齢により入学・就職のオメデトウDMが……という具合にです。

こうして利用方法を考えていくことにより、今まで気づかなかった新しいアプローチ方法が発見できたり、また、目的のデータを抽出することにより、埋れていたユーザーを掘り起したりもできます。

顧客リストをジックリと見ることにより、ユーザーのプロフィールをしっかり把握すれば、キャンペーンなどのDMもよりのめを絞った形で展開することができると、効率も上がるというわけです。



また、VOISなどのコンピュータを使った管理ならば、目的別のデータを即座に取り出すこともできますが、カードなどで管理している場合は、色分けをしたり車種別にストックしたりして、必要なデータを取り出しやすくしておくのも、この時期にやってきたい基本作業です。

3 店舗演出の見直し

使いやすい店舗づくり

DMや電話、各種キャンペーンなどの努力で、お客さまを集めるわけですが、最終的にお客さまを呼び寄せる場所とはつまり「お店」です。商品を見ていただくのも、点検を行なうのも、商談をすすめるのも、ご商売のすべての基点となるのが店舗です。

お客さまが入りやすく、お店のイメージがうまくお客さまに伝わるような店舗づくりはできていますか？ 見やすく説得力のある商品陳列、サービスの整理、ゆとりの商談スペース、清

潔な壁や天井など、店内にあるすべての物、すべての空間を使って、お客さまを快く迎えるためのイメージを演出するのです。

初めてお店を訪れるお客さまや、女性のお客さまなどは、この店舗のイメージひとつで入るか入らないかを判断しています。ご商売に忙しいシーズン中にはなかなか手の回りにくい部分だけに、この時期にしっかりと整理しておきましょう。



基本作業 チェックポイント 16

A-Dまでの総合計点と、A-Dの各項目ごとの点数を出してください。

総合計

- 100点 元気度120%、笑顔の対応さえ心がければ、貴方のお店にシーズンオフはありません!
- 80点以上 ほとんどOKですが、念のためもう一度、基本作業を見直しておきましょう。
- 60点以上 基本作業の徹底度は中の上、A・B・C・Dのどちらかに得点の片寄っているお店は、せっかくの努力も空回りする可能性が大了。弱い部分の得点を上げる努力をしましょう。
- 40点以上 ちょっと元気不足です。積極的な活動で、お店をリフレッシュしましょう。
- 40点以下 このままでは春はちょっと遅いかも。早急な対処が必要。

項目ごと

- 25点 販売店さんの立場としては、この程度のところまでやっておけば、ほぼ充分だと思います。どの作業も継続してこそ初めて効果が出るもので、今後も怠らずにガンバリましょう。
- 15点 もう少しの努力で、お店の活動はグッと効率的になります。
- 10点 やってて当り前のレベルです。もっと身体と頭を使いましょう。
- 5点以下 販売のプロとは言えません。反省してください。

A. 店舗	B. アプローチ	C. ユーザー管理	D. 商圏
① NO 0点 店内にゴミやパーツなどが散乱していない	① NO 0点 展示商品のセールスポイントはすべて説明できる	① NO 0点 アイウエオ順でユーザーデータが出せる	① NO 0点 お客さまがどこから足を運んでくるかわかる
② NO 5点 ポスターやタレ幕など、古いものは掲示していない	② NO 5点 DMや電話でのアプローチをやったことがある	② NO 5点 購入期日でデータが出せる	② NO 5点 競合店の内容がある程度わかる
③ NO 10点 展示車はどの角度からも自由に見れる	③ NO 10点 年に1回以上、自店セールやキャンペーンを行なっている	③ NO 10点 車種別にデータが出せる	③ NO 10点 近くの駐車場(駅やデパート)の様子がわかる
④ NO 15点 季節ごとにディスプレイを変えている	④ NO 15点 車種別、年齢、性別、地域別などのアフターフォローをある程度定期的に行っている	④ NO 15点 ほしいデータは即座にどんな角度からも出せる	④ NO 15点 商圏内のユーザーマップを作っている
↓ 25点	↓ 25点	↓ 25点	↓ 25点
A 点	B 点	C 点	D 点
A 点 + B 点 + C 点 + D 点 = 合計 点			

4 やっておきたいアプローチ



現状を理解し、取り入れて

顧客リストや商圏の見直しは、すべて眠っているユーザーを発見するためのものです。ユーザーの発見ができたなら、つぎはそのユーザーをお店まで連れてくるための手段を考えなければなりません。

ターゲットが新規の場合は免許教室や試乗会などの案内、既存客の場合は点検セールやスクーターを使ったイベントの案内など、DMや電話、折込みチラシなど、その都度、その規模に合わせて色いろな手段を使ってアプローチを試みられていることと思います。しかし、その内容が旧態依然としたものでは、あらゆる業界のアプローチにマンネリ化したお客さまの心に、強烈なインパクトを持って接することはできません。

顧客リストの見直しや商圏の見直しなどによって把握した新鮮なデータを、ここでフルに活用しましょう。例えば最近の状況を見ると、ヘルメットの着用義務づけがスクーターの販売に大きく影響しているといわれます。これにより、ヘルメットがいらぬお客さまがスクーターに乗るのをやめてしまったという話もずい分と耳にしました。来店されたときにオシャレな型のをすすめたり、本体とのコーディネートアドバイスのひとつも手軽にできるユーザー引止め策のひとつかもしれませんが、ヘルメットがいらぬ理由が、ヘルメット着用後の頭髮の乱れ、とか。

そこで、近所の美容院とタイアップをして、「ヘルメットの着用でも乱れないヘアスタイルセミナー」なんていうのを開いてみてはいかがでしょうかでしよう。

内容の是非は別にしても、点検セールにして、試乗会にして、またそれを伝えるDMや電話アプローチも、そのときの周辺状況やターゲットとなるユーザーの特性や心情などを取り入れたキメ細かな対応をしていかなければ、受け手の心はキャッチできないということです。

この他にも、来シーズンの販売計画を立てたり、ユーザーの追跡調査をしたり、また商圏周辺の市場動向を調べたりと、この時期にやっておきたい基本作業は数多くあります。どれもすでに言われつくされたことかも知れませんが、もう一度シッカリと見直し、整理して、もう目前に迫った87年商戦の円滑化に備えたいものです。

新分野への挑戦にみるヤマハラしさ

いつも若々しい——そんなイメージがヤマハラにはある。
洗練された高品質な商品をたえず生み出しつづける
熱いエネルギーがそこにあるからだ。



ヤマハラはモーターサイクルの分野におけるイメージリーダー的存在。と同時に常に新しい時代を開拓し、若者に限りない夢を与え続けているメーカーでもある。現状に甘えずに新分野に挑戦し続けるスピリッツこそ、ヤマハラしさである。

常にマーケットを調査し、今何が求められているかを知ることが、企業として当然のこと。それは人々ないし、社会の欲求に適宜応えるためである。しかし、それだけではないところにヤマハのヤマハラしいポイントがある。

ヤマハラは、未来を見つめ、まったく新しいマーケットを創造することも必要である、という認識を持っていることだ。これがいつも新しさを感じさせてくれるヤマハラしさの原点である。

多様化する欲求を先取りするには、独自性と高品質を求め続けるという企業姿勢がなければならぬ。そのためにはまず、柔軟な思想と行動力を持った幅広い事業体制を整えておかなければならぬ。

ヤマハラは創立以来この姿勢と体制づくりを最優先し、いつも新しい世界を求め続けるこのチャレンジ精神を発揮しながら社会に貢献してきたといえるだろう。

■陸に、海に、空に

多岐にわたる事業展開

ところでヤマハの商品は世界中のさまざまな産業や暮らしの中で活躍しているが、年間売上げ高の約50%を占めるモーターサイクル部門以外の分野についてざっとおさらいしてみたい。

まずは、新時代の漁業を育てているヤマハの漁船、和船、ディーゼルエンジンについて。ヤマハのFRP技術の確かさが定評となっており、さまざまに異なる漁法、漁況に合致するためのさまざまな仕様のFRP漁船が全国

の海で高い実績を残している。

FRP和船はヤマハ船外機とのコンビによって沿岸漁業の効率アップに大きく役立つ。そしてヤマハのディーゼルエンジンは豊かな経験に基いた造船技術とのマッチングで造られ、さらに小型、軽量、高出力を追求したターボチャージャーやエアクーラーなどの新技術の導入にも余念がない。

船外機については、重い積荷に耐えるエンジンロータイプや、ケロシンモデルを開発するなど、常に時代を先取りした製品づくりを展開していることがわかる。

世界の雪原、荒野、草原を対象としているのがスノーモビル、ゴルフカー、三・四輪バギーの分野である。スノーモビルは、雪国の日常の生活になくはならない交通機関として活躍する一方、アメリカ、カナダそして日本の積雪地方のウインター・スポーツとして人気を集めている。

ゴルフカーは電動モーター式からエンジン動力式、また四輪から三輪までとバリエーションを拡大して世界中から好評を博している。三・四輪バギー車も、牧畜、農林、水産業の効率化促進の武器として厚い信頼を集めているだけでなく、スポーツのアイテムとしても多くのファンを獲得している。海だけでなく陸の有用なビークルとして、小型エンジンをベースとしたヤマハ製品がこうして大きな普及を遂げていることに驚かされる。

そして3つ目のジャンルとして、豊かな生活空間を支える汎用エンジン、発電機、ウォーターポンプ、除雪機を取り上げたい。モーターサイクル技術の応用により、各種の特機製品を開発、生産してきたヤマハ。中でも発電機は一般電気が普及し難い地方にある家庭や、土木工事、建築現場、農林業、漁業、屋外のプレジャーなど、光源と動力を求めら

れる場面で活躍している。

雪国の家庭にまで普及しているヤマハ除雪機。水質確保の強い味方であるウォーターポンプ。また、沿岸漁業省力化に役立つ海苔摘獲専用防錆エンジン、屋外での作業効率向上に役立つ赤外線ヒーターなどが、産業発展と日常生活に貢献している。

■柔軟で強靱な企業体質から生まれるニュープロジェクト

4番目として特筆したいのは、新時代をになうさまざまな事業展開である。技術者の夢をそのまま実現したフォーミュラ2用レーシングエンジン、マイクロコンピュータ制御による各種産業用ロボット、海外からも高く評価されている高速メッキ装置、石油エネルギーの代替化を促進する風力発電機、軽量・コンパクトな航空機用エンジン、新しい冷暖房システムとして注目されるガスヒートポンプなどがその例である。

もちろんマリンスポーツ界のリーダ的存在であることも忘れてはならない。ここでもモーターボートやヨット(クルーザー)そして

ディングシー、セイルボード、ウォータービークルまで幅広い充実化を見せている。

このほかに長い歴史を持つレーシングカーがあり、またブルーや特注艇の製作などを手掛けるなど、幅広い分野にわたっての躍動的な企業展開をヤマハはみせている。

これに加えて、観光開発事業、レジャー&レクレエーション施設の経営、各種イベントやスクールも積極的に運営するなど、アフターマーケットの拡充と新規需要の開拓も強力に推進している。

こうしてヤマハという企業体をみると、柔軟で、しかも強いバネを持った若々しい精神と肉体の持ち主であることがわかる。

■センサーシヨナルなOX66エンジンの活躍

近年の多くの話題にこと欠かないヤマハの企業活動の中で、もっともセンサーシヨナルだったのが、先ほど少し触れたフォーミュラ2用レーシングエンジンOX66であるといえるだろう。

ヤマハの自動車エンジンの歴史は古く、67年に発売された名車トヨタ2000GTやレーシングカー・トヨタ7の開発にヤマハの技術が最大限に発揮されて以来、自動車エンジンの分野において高い評価を受けつつ、今日に至っている。

そして84年、ヤマハは最先端技術を導入してV型6気筒1996cc、DOHC・5バルブの自動車用レーシングエンジンOX66を開発した。86年からは日本国内のF2(フォーミュラ2)レース用に販売し、緒戦で初優勝するなど、熱い注目を集めている。

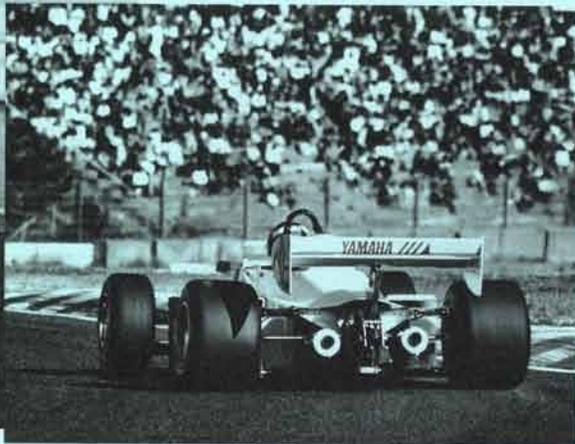
OX66は75度のVバンクを持ち、ボア・ストロークは85×58・5mm、圧縮比12対1、エンジンの長さは420mm、幅は550mm、重量105kg、そして機械式燃料噴射装置を用いて最大出力は330ps以上、最大トルクは23kg・m以上というスペックとなっている。

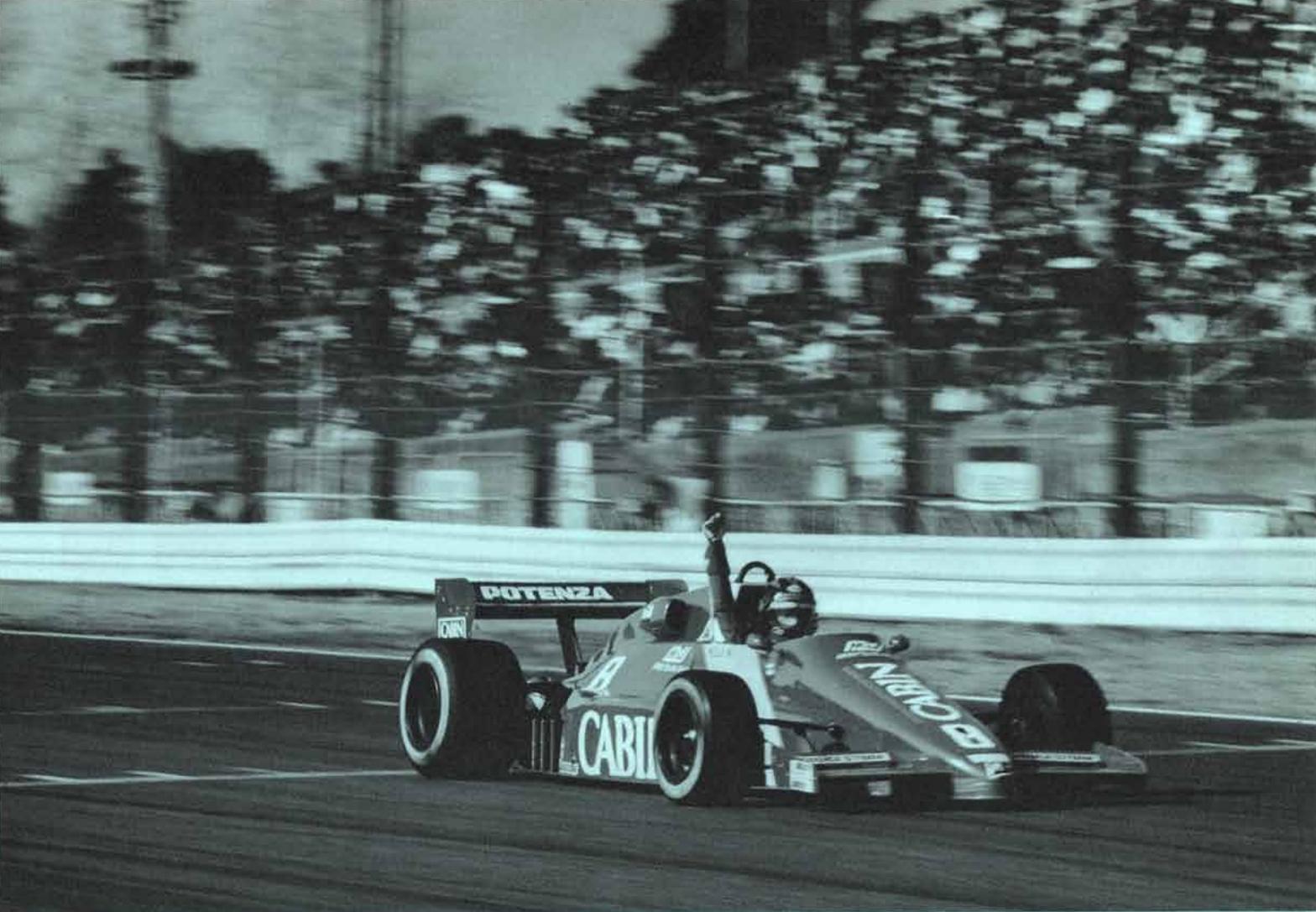
5バルブ方式については、モーターサイク

ル部門においてもその欲求が高まり、結局相互が連携して5バルブ方式を完成させた。プランとしては7バルブまで考えられたものが現時点での実質的な合理性を求めると5バルブに落ち着いたわけである。

構造上の特徴としては、できるだけローコストで作りたいということで、シリンドーヘッド、カムハウジング、カムカバー、吸気系を左右共通部品とし、ホルトの数、部品点数を極力抑え、目標通り軽く安くでき上がったという。

性能上の特徴としては、高回転での伸びが良く、強力なトルクが得られる上にフラット





な特性を持っているので使用回転域が広いことがあげられる。

結果として、86年JAF・F2レースでも第3戦まで連続1位という価値ある実績を残し、FJGCではなんとチャンピオンズ・エンジンに輝いている。

未開拓のF2分野でありながら、短期間にこれだけの成果を納めたことは、とりもなおさず、ヤマハという企業の可能性の証明でもある。もちろんモーターサイクルの分野においては、この技術が人気のFZRシリーズなどに還元されて高い評価を受け続けている。

常に未来をみつめ、新しい価値の創造を展開し、同時に現実の量産型にすかさずフィードバックをする。OX66にみるこうしたダイナミックな活動は、まさしくヤマハらしきの一面であるといっていだらう。

■生きづくヤマハの明日

連続11回にわたって「ヤマハらしき」を追究してきたわけだが、まず始めは操安にみるヤマハらしきをジェネシス思想から解明。ライダーの安全を最優先としつつ、近未来のハンドリングを提案していることを理解した。デザインにみるヤマハらしき、では気品を持ちつつ、いつまでも色褪せないスタイリングとカラーリングの妙について言及した。スタリングと大きな関連を持つ「作り込み」については、厳格な素材選択を前提にして手で触れても味わえる各部の造形へのこだわりを細かく分析した。

そして、いつも「ハッとするモデル」がヤマハから出ていること、つまり、コンセプトワークの巧みさについても考察し、そこにもヤマハらしきが脈々と生きづいていることを知った。と同時に新分野のMC開拓だけではなく、既存モデルの成熟の大切さを、どこよりも強力に推進していることも理解できた。

新しいジャンルのモデルを開拓しながら、そのくせ「遊びごころ」を思わせる。いうなれば肩の力を抜いた商品展開のうまさもヤマ

ハらしきであると結論した。

もちろん、モータースポーツや安全運転の普及活動においては、常にライダーシップを取り続け、スポーツといえばヤマハ、という概念さえも多くの人々が持つようになった。それはモーターサイクルの限らない魅力を正しく伝えるための、ヒューマンを発想にもとづいた活動の結果であった。

そして、モーターサイクルがより多くの人々に理解されるために、ヤマハはイメージ作りにおいても重要な役割を果たした。高品質な商品を生活の中へ調和する形で届ける。持つことの喜び、を常にユーザーの立場から求め続けた。そんな時間のかかる展開をも力強くつづけてきた。

こうして振り返ってみると、ヤマハの目的は「ヤマハらしき」を作り上げるためではなく、より多くの人に、より安全で素敵な商品を使いやすく使っていたらこう、という願いがこめられていたことがわかる。

願いが情熱となって今日に至るのである。その情熱が、企業活動や商品作りにおける無駄を省き、結局、「美しく」「洗練された」というイメージがヤマハらしきとして浮び上がってくる。それがヤマハという企業である。

先端技術の向上が著しい昨今、ともすればそれは味わいに欠ける商品として世に送られることになりがちだが、そんな時代においてもつとも大切にしなければならぬこと、それは個性豊かな価値ある商品を届けることであり、商品を送り出す企業が「もそもらしき」を持つていなければできない、ということである。

ヤマハは30余年の間にしっかりと「ヤマハらしき」を培ってきた。技術も大切だが、その「らしき」が大切であることをあらゆる活動を通して自然に身につけてきた。多岐にわたるヤマハの事業活動はこの「ヤマハらしき」を軸として、ひとつのまとまりある生命体となっている。今、「ヤマハらしき」がひとつのエネルギーとして確固たる存在感を持ちはじめられているのである。(山本一成)



原宿にしかなくて、有名なこと それが売れる条件です。 中川徹也氏ピーナツボーイ社長

CDブランドのCDは character (キヤラクター) の頭文字。古くはミツキー、マウスやポパイなどのキヤラクターが幅をきかせていました。最近若者のファッションに日本製のキヤラクターが登場しています。

渋谷にある「セーラズ」がキヤラクターブランドとして有名ですが、今年に入って原宿の「ピーナツボーイ」が注目を集め、その人気は、店の前に行列ができるほどです。移り気な若者をひきつける魅力は何なのか、そのポイントを探りにお店を訪ねてみました。

■マスコミ取材で広告費タダ

大変な人気なのですが、最初からそうなのですか。

「いえいえ。オープンして半月ぐらいは売り上げゼロとか1万円なんて日が続きました」
売れ始めたきっかけは何でしたか。

「ひとこと言えば、マスコミをうまく利用したということでしょうね。男性ファッション雑誌の「チェックメイト」というのがありますが、その編集に友人がいますので、頼んで載せてもらったのです。そしたらすぐ1日10万円売上が上がりました。」

チェックメイトのつたら、週刊プレイボーイ、「フライデー」なんかがドッと取材にきました。6月頃からは少女向けの「セブン

ティーン」や「プチセブン」ミズヒロー、それにテレビの「11PM」ズームイン朝など、ひととおり出ました」

取材ということで、それが全部タダですか。

「ええ。(笑) マスコミの方でも常になんかないかと捜してるんですよ。で、キヤラクターブランドの次のものはコレですよって、出してあげれば飛びついてくるわけです」

しかし、宣伝費にすればスゴイ金額ですね。始められるとき、マスコミが飛びついてこないかもしれないという不安はありませんか。

でしたか。

「全くありませんでした。新しい企画を出せば必ずいけると思っていましたから。セーラズはおニャン子クラブが着てるってことで売っていますけど、ウチだって本田美奈子ちゃんとか大西結花ちゃんなんか着てくれますしね」

それは贈呈されるんですか、着てくださいますか。

「そういう場合もありますが、本人が買いにみえることもあります。彼女たちが店へ来たときには着てもらって写真をとったりするんですよ。それをカタログに使ったりしますから」

それはスゴイ。それもタダですか(笑)

「ギヤランティはね(笑) その代り、名前入りのトレーナーを30着とか作ってあげたりするんです。これでかんべんして(笑)」

■原宿なら裏通りでもOK

大変ウマイ商売のようですが、かなり経験を積んでいらつしやつたのですか。

「もとは喫茶店をやっていたんです、青山で25坪ほどの店でしたが、3坪ほど空いてたんで、洋服を置いて売り始めました。ところが全然売れない。在庫ばかり増えてしまったんで、仕方なくそれを持って売りに行ったわけです。そしたら売れちゃった。それじゃあファッションをやろうっていうので、問屋の「スイートクローバー」を始めたんです。

で、今年の1月頃かな、キヤラクターブランドをやろうかなって言い出したのが。それまで問屋の方で何回かキヤラクターを作つてあてたことがありますね。しかしその頃は若かつたし、売り方が下手だったんですね。全国に卸したので、パーツと売れたのはいいけど、一部売れない店では値下げするわけです。するとキヤラクターイメージが崩れてしまつて、もう売れません。半年で終了です」

全国に卸すとイメージが崩れるんですか。

「値下げするとダメですね。ですからピーナツボーイは値下げしませんし、他に店を出す考えもありません」

ピーナツボーイは原宿にしかないということが大切なんですか。

「ええ。原宿でしか売ってないから、ステータスになるわけです。北海道の子がピーナツボーイのトレーナーを着ていけば、ボクは原宿へ行ったんだぞ、となるでしょ」

はあ、ステータスですか。(笑)



ひとり歩きをはじめたという人気のキャラクター



4坪の店内に多い日は500人以上の若者がつめかける



■客単価の低い女の子

「すると地方からわざわざやってくる子が多いのですか。」

「そうなんです。だから原宿でなくちやダメなんです。千葉や山形にあっても売れませぬね。(笑)」

その代り、原宿なら裏通りでもかまわないんです。捜して来てくれますから。今までも竹下通りからちよつと入った所でしたが、11月15日からはもつと静かな所に移転しました。ウチのような店はその方がいいんです。マスコミの人にだつて、「エー、こんな所に」と思うぐらいの所がうけるようすし」

「都会っ子はケチだと。(笑) しかしかおかしな街ですね、原宿は。」

「面白い街です。規制があつて大型店が作れませんから、みんな小さな店ですし、どんな裏通りや横丁へ広がっていくし。アメーバみたいですね。それにこの街には地下街がないから、明るい感じがしますね。どの店も露出していますよ。」

「そうそう、ケチッて言えば、女の子はあまりお金を使いませんね。ウチの店は最初男性誌で紹介されたので、男性客が9割ぐらいでした。その頃は客単価が5千〜6千円だったのに、6月頃女性誌に載つたら女性客が増えて、思いっきり客単価が下がりましたね。(笑) 女の子は3千円かもつと低いぐらいです。」

「5〜6人で来て、ワイワイやって、買って行くのがキーホルダー1個とかね(笑)」

「女の子は手間ばかりかかつて売り上げにならない(笑) そういう客はいらないとか?」

「いやいや、必要です。雰囲気がよくなりますから(笑)」

「キャラクターブランドの服は一般の服より高いと思いますが、どの程度でしょうか。」

「たとえば、ウチのTシャツは2800円で、夏場は原宿あたりでも2枚10000円、1枚5000円ですよ。ジャンパーなら、1万円のもの2万円ぐらいで売れます」

「彼らは何でキャラクターブランドを買うんでしょね、そんなに高いのに。」

「かわいくて、有名だからです。それと原宿

だつてこと。今、ファッションという渋谷か原宿ですから」

■豊富な社外ブレン

「若い子とつて、かわいいということは大切なポイントのようです。そのためにデザイン等に工夫されている点がありますか。」

「キャラクターブランドは、キャラクターがはつきり見えなくちゃいけませんから、あまり凝つたデザインはできないのです。地方の子は派手なデザインだと買ってくれないし、それにサイズも一種類です。MとLを作っているのはスウェットパンツとヘンリーネックのシャツだけ。女の子は男の子サイズをダブルにして着て平気ですからね。作る方にとっては楽です。とつても(笑)」

「それでも次にどんな物を作るとか、どんな物が売れそうかというのはなかなか難しいことではないでしょうか。」

「ウチには社外のブレンがはまして、週1回ミーティングをします。放送作家やテレビディレクター、キーホルダーなんかの小物を作る会社の企画マンなのですが、こういう人達の意見を聞くわけですよ。」

「社内の者だけだと、どうしても売る方ばかり目が行つてしまいます。たとえば、ウチの商品を入れて渡す袋は、ビニールで口を絞



って使う形のもですが、ただの紙袋と違って、シャレてるし、バッグ代りに使えますので人気があります。これなんかもそうです。別な角度から見ると必要なのです。」

「とは言つても、あまり先のことは読めません。せいぜい次のシーズンぐらいです。先のことを考えても当たりませんよ(笑)」

「するとビーナツボーイもこの先どうなるかわからないということでしょうか。」

「わかりません。(笑) まあ、このまま何の努力もしなければ3年で終わりでしよう。」

「ただ、ビーナツボーイは、明治製菓のビーナツチョコのパッケージや、シグマベストという参考書の表紙にもなります。キャラクターが1人歩きを始めた面があるわけで、ミックスマウスのように独自の世界が作れるかもしれませぬ。スビルバーク(映画監督)の目にとまつて映画になるとかね(笑)」

「ビーナツボーイの遊園地ができるかもしれないですね。しかし、こんなウマイ商売なら、3番手、4番手を狙う人が出てくるのはありませんか。」

「出るでしょう。最近テレビで、モンスター」といふキャラクターブランドを着ているのをときどき見ます。それに、私自身次の手を考えています。まあ、その時になって時代に合わなくなつてくるかもしれませぬが、やつてみるしかありませんね」

情報スクランブル

おもしろい販売店さんのための情報アンテナ

BOOKS

●国産バイクの変遷がひと目で解る『カタログコレクション』
日本のオートバイ
(増補改訂版)

第1弾カタログコレクションから数えて4冊目。国産車、外車、日本のスポーツカーと続けて発刊され、好評を博しながらの再度の国産車編です。初回では収録しきれなかった名車たちのカタログが、当時のものそのままに追加され、ひとたびページをめくれば世代を越えてバイク談議に花が咲くことでしょう。国産バイクの変遷を知る貴重な資料として、お店にも一冊いかがですか？

片岡義男・柏秀樹編／双葉社
¥2500



●データ万能時代の必需品
『アンケート／なんでも事典』
800万人のデータファイル

敵を攻略するための第一歩はまず敵を知ること。もちろんバイク販売においての敵とはお客さまのことで、攻略するとは二輪車を販売することですが、みなさんはどこまでお客さまのことを把握していますか？もし、自信のない方はこの本を開いてみてください。最新の社会傾向をはじめ、社会人から学生、主婦や子供の生活意識にいたるまで、ありとあらゆるデータが判りやすく解説されています。話のタネ本としても楽しく読めます。

日本能率協会 ¥1000



WAVE MUSIC SENSOR

気がつくど、どこからともなく流れてくるBGM。とても心地良いものですね。ちよつと余談になりますが、東京・北区では、公衆トイレでもBGMを流しているそうです。まあ、それくらいにBGMは生活に密着しているという話なのですが、やはり流す以上は季節や雰囲気考慮した、センスの良い曲を選びたいものです。そこで、とびきりのセンスを誇る、東京・六本木の「ウェーブ」からのレコード紹介です。

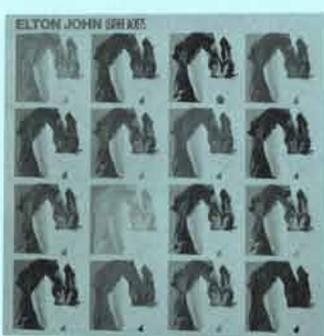
●イギリスのトシちゃん、大人へ成長
『Between Two Fires』
(ピットマン・トゥーファイアーズ)

イギリスを代表するアイドルからイギリスを代表するボーカリストへ脱皮しつつあるポール・ヤングのニューアルバムです。良く練られたサウンドをバックに、彼のたくましい歌声がその成長を伝えてくれます。



●天才のロックサウンド
『Leather Jackets』
(レザージャケット)

コケティッシュで派手な衣装がキヤッチフレーズのエルトン・ジョンが、グッと洩めのレザージャケットに身を固め、オジサンロッカーの心意気を見せてくれます。曲もめいっばい硬派な仕上がりで、エナルギッシュなサウンドを聞かせてくれます。



COMMODITY

●こんなオモチャがあると楽しい
『ハングオン・ミニ』

名前でも判るとおり、いま遊園地やゲームセンターで人気独占の超オモシロゲームマシン「ハングオン」のミニ版です。本体は手のひらに乗るほどの小型ですが、バンクしながら進路を決めるあのスリルはそのまま。しかも液晶の画面は見やすく、直接レーシング感覚が味わえるスグレものです。お客さまと一緒に楽しめる息抜き用オモチャとして、お店に置いてみませんか。



問合せ・株セガ・エンタープライズ
03(743)7435 / ¥4800
●自在に使える第3の手
『ペンリーキャッチ』



工具棚のうしろにビスを落してしまつた、拾おうにも狭ますぎて手が届かない。こんなときに抜群の威力を発揮するのがこのツールです。ワントッチでシャフトの先端に付いた特殊硬鋼線の3本のツメが開閉し、小物をシツカリと把みます。しかもシャフトはフレキシブルですから、狭く複雑なところへも進入OK。使い方は工夫したい。必ず役立つ工具です。問い合わせ・新電製作所 06(971)6131 / ¥1800

EVENTS

●冬には冬のモータースポーツを
『スノーモビルスクール』

冬のモータースポーツの華といえ、やはりスノーモビルです。白銀の世界に豪快なシユプールを描きながら走る壮快感は、まさに雪上のモトクロッサー。日本スノーモビルス

クール事務局では、この壮快感をひとりでも多くの人たちに体験していただくことと、毎年スノーモビルの体験走行会とスクールを開催しています。会場は北海道、新潟などが予定されていますので、この機会にぜひお客さまとご参加ください。詳しいお問合せは——日本スノーモビル事務局・担当／神戸まで 03(341)8448

くちコミ起爆剤

ユーザーのバイブルとして読まれ、市場のオピニオンをリードしている2輪専門誌。販売店さんにとっても生きた情報満載の2輪専門誌の中から直接、間接にご商売にお役立ていただけそうな記事をピックアップし、毎月お届けしています。



11月下旬発売の専門誌では、そろって「YZR500」の商品紹介が登場。本誌カラーページでもご紹介した数かずのライダーが、専門誌それぞれのジャーナリストティックな観点から紹介されていますが、ここではそれ以外の興味深い記事を抜粋してみました。
まず最初はモトラード誌から。道交法改正で今後は原付2種が

『第一線級の商品になりつつある』

という市場予想ですが、実際店頭での原付1種と原付2種の動き、それぞれを注意深く観察しておきたいところです。
次にYZR500の試乗記事。ヨーロッパのジャーナリストを集めてミサノで行なわれた試乗会の模様を、西ドイツのモトラード誌と提供しているモトライダー誌によって国内にも紹介されています。それによれば、

『全体のソフトな仕上がりは上品』

とのことですが、実はこの記事は、さる7月の鈴鹿8時間耐久レースにYZR500を駆って出場したグレッセル選手（モトラッド契約ライダー）によるものです。

記事1 7月から実施された道路交通法の大改正（？）によって、原付のメリットだった気軽さが無くなった。このメリットこそが原付最大の1つであったはずだが、ちよつとそこまで買物に……なんて時にいちいちヘルメットなんかかぶって行く気になれない。おまけに、右折するときは自転車と同じようにからますます不便だ。今どき、自転車に乗ってるヤツでもそんなことしているのを見たことがない。そういう状況だから、50cc車の登録台数がここへきて伸び悩んでいるらしい。そこへきて、一躍注目されたのがこのクラス。原付2種と呼ばれるクラスだ。どちらにしろヘルメットはかぶらなければならぬ。それならば、1クラス上で、制限速度も50km/h、タンデム可、2段階右折なしの軽快なヤツを選ぶのもんだ。（中略）

記事2 誰かが私の肩を叩いた。よい私の番が来た。ここミサノのサンタモニカ・コースに12人の選ばれたジャーナリスト達が招かれそれぞれが5周、ワールドチャンピオンマシンに乗ることを許された。私は10番手であった。これが真赤なヤマハYZR500。それもローソンが数日前にチャンピオンになったマシン前にもちのなのだ。
一速へ入れ、クラッチをつなぐ、数メートル走ると、既にその4気筒エンジンは抑ええられた、やや耳障りな咆哮を発していた。V4エンジンは思ったより優しくアクセルに反応し、回転は滑らかで、かつ高級リムジンのように高回転域まで振動がない。（中略）

そんなわけでゼロハンライダーには、このクラスのバイクたちが、持つ楽しさを理解して欲しい。時代は急加速して変わりつつある。以前なら、80cc-90ccなんていうホントにハンパな排気量のバイクは、見向きもされなかった。しかし、先にも触れたように時代の要請により、これらのバイクたちが着実に第一線級の商品になりつつある。しかもごく近い将来にだ。おぼさんバイクから本格派に脱皮を図ろうとしているワケだ。

ローソン・マシンのパワー特性はしかし決して唐突で過激なものではなく、広い回転域で均一に得られる。（中略）
このヤマハGPマシンをコント

モーターサイクリスト
Best Bike
RIDERS CLUB
オートバイロードライダー
RIDING SPORT
ザバイク
The Bike
GOOGLE
モーターサイクル
カンガマシン

ローソンは難しいことではない、マシンはスピードやコーナーの大きさに関係なくニュートラルな特性を示すし、リール状態でのブレーキングにも安定している。
もちろんブレーキは素晴らしいの一語である。ソフトなタッチで、ほんの僅かな絶妙なブレーキングも可能にしている。
コーナー手前のブレーキングポイントまでヤマハは素晴らしい速度で進入出来るはずなのだが、私はいつも遅すぎた、この後コーナー進入の際にハンドルを切った時、多分幅の広いラジアルタイヤのためだと思いが、まるで145psのパワーが逆戻りしたようにスピードが落ちてしまふ現象に遭遇した。
その際フロントフォークはソフトに沈み込む。私がこの短いテストでサスペンションについて言えることは、その驚くほどの柔らかさである。かつてのスポーツマシンの固いサスペンションの面影など全くない。エンジンは非常に行儀よくリファインされ、全体のソフトな仕上がりは上品な程である。（後略）
（モトライダー 1月号）

MOTOR CYCLIST
MOTOR CYCLIST
MOTO JOURNAL
MOTORRAD
Cycle
Mr. Bike
CYCLE SOUNDS
CYCLE WORLD
MOTORRAD



あんなお店、こんなお店 とてもやさやかで、ありふれた毎日だけども...

普段のお仕事や生活の中の、ちよつとした話題をお知らせください。ご商売に関すること、お客さまにまつわる話題、ヤマハやヤマハニュースに対するご意見ご希望など、どんなことでもけっこうです。写真やイラストも大歓迎です。

バイクの保管が冬場の仕事です

滝川誠さん・36才（オートクラブ飛鳥／秋田県本荘市）

オートバイが好きで独立して4年。北国なので寒さは厳しいのですが、地域的に雪の少ない所なので、除雪機やスノーモビルなどの商売もできず冬場はちよつと苦しいんです。3年前からこの時期をなんとかしようとお客さんのバイクを冬場だけ預かる。バイク保管」を始めたので、今は預かったバイクの洗車やサビ止めなどが主な仕事となっています。この仕事はシーズンオフをしのぐうえでも欠かせないものですが、お客さまをつかまえておくうえでもかなり有効なんです。

その他の店の活動としては、今年からロードレースに力を入れていますが、お客さまと一緒にSUGO行きも楽しいし、これからも「遊べる店」として、色いろなモータースポーツやイベントにチャンネルジしていきたいと思っています。

うちの自慢はお客さん いい人、揃っています！

森田真さん・37才（YSP八王子西／東京都八王子市）

開店から2年半、どうやら地域にも馴染み、商売も順調に動きはじめましたが、これもすべてにお客さんに恵まれたからと思ひ、とても感謝しています。

商売の中心はスポーツ車なのですが、オンの方はイベントなどもお客さんが自主的にやってくれるほど積極的ですし、今年から力を入れていたオフも、「オフライ」にしても、エントデュロレース」にしても、お客さんからの積極的な声で開催しているといった状況です。

中一と中3の息子がいて、どちらもYZでモトクロスをやっているのですが、シーズン中はイベントに追われてとても家族サービスどころではありません。でこの息子たちの相手をしてくれるのもお客さんなんです。

大学生と20代前半の社会人の人たちがお客さんの中心ですが、みんなとても良い人たちばかり。何よりも大切な財産、何よりも大きな自慢として、これからもそんなお客さんたちと親密なお付き合いを続けていきたいと思っています。

「のんびりツーリング」で 初心者も遊びと仲間づくりを

木村龍一さん・29才（YSP米沢／山形県米沢市）

昨年7月にYSPの仲間入りをしました。



た。店は4輪部門もある関係で従業員6人、整備スタッフは2・4輪兼務です。おかげさまでスポーツバイクのお客さんは順調に伸びていますが、そんなお客さんを見ていると、自分一人で遊べない、楽しみ方を知らない人」が多いのでびっくりしてしまいますね。これには、商品の性格づけが、はっきりしすぎることもあるのかも知れませんが。

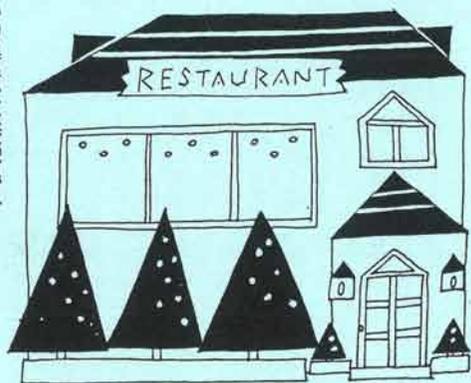
そこで、そんなお客さんたちに声をかけ、楽しみ方を教えてあげるのが、これからの店の仕事じゃないかと思っています。ヤマハのYRSに参加させたり、また「のんびりツーリング」という初心者向けツーリングも年に3回開催しています。日帰りですけど、スポーツバイクの楽しみ方を知り、仲間をつくるのが第一の目的。ゲーム大会をしたり、お客さん持参のお弁当を広げたり、完全なピクニック気分です。こうしたことを通じて、お客さまと友達づきあいでできるYSPに成長していきたいと思っています。

親子三代のヤマハ党です

大倉健嗣さん・46才（尾鷲自転車商会／三重県尾鷲市）

親父から店を継いで30年、ヤマハのおつきあいはYA3からで、以来ヤマハ一筋です。ヤマハ好きは商品に惚れるとか、私もその典型なんです。デザイン・スタイルはモデルによって好き嫌いもありますが、シャフトやボルトなどの処理をみても、キチンと仕事をしている、決して手を抜いていないところが見て、そこが一番好きなんです。

この前も、AT90のお客さんがエアを入れてに店に寄られたんですが、快調なエンジン音を聞いて私もウットリ、自分でも乗っていたバイクなんてとても嬉しくなってしまう。今工業高校に行っている息子もヤマハ好き。店の後継ぎとしてやることを約束してくれたので、とても楽しみなんです。



私の得意は接客です

山本芳子さん・30才（山本自転車商会／福岡県朝倉郡）

ヤマハニュースは毎月必ず見えています。とても参考になることばかりで、特に「こんにちはヤマハです」という販売店訪問を楽しみにしています。

私は店ではPOPを作ったり、店内の飾りつけをしたりするのが好きで、そのあたりを特に注意して読ませてもらっています。

もう3代目で店自身65年という歴史を持っていますが、私が商売を手伝うようになったのは4年前に結婚してから。難しい技術説明やメカニクは全て主人にまかせて、接客をやっていますが、特に日常の話題を混じえて、お客さまの安心とリラックスを大切にしています。そして親しくなり、「また来たいな」と思っていただけのように努力しているつもりです。

まだ実行までは行きませんが、DMを使った代替促進も考えています。これからも主人と一緒に頑張って、親しめるお店にしていきたいですね。

お便りの宛先は

〒438 静岡県磐田市新貝25000
ヤマハ発動機株 広報室・宣伝課
「ヤマハニュース」編集部です

MFJスポーツ協力店と Y.E.S.S. ショップで より幅広いレジャー・スポーツの提供を

モータースポーツの底辺拡大のための活動を通じてスポーツバイク市場の健全な基盤づくりを推進しようと、今春からスタートした日本モーターサイクル協会(MFJ)の新活動。二輪業界あげてのこの活動を、その中心となる販売店のみならずしっかりご理解いただくためのコーナーです。

最終回の今月は、かねてからヤマハが展開しているY.E.S.S.活動とこのMFJの新しい活動の両方をご商売にどうとり入れ、それぞれの効果をどう活かしていくのが、もっとも望ましいのかを考えてみましょう。



Q Y.E.S.S.の活動とスポーツ協力店である販売店を窓口とし各県協会単位で展開されるMFJの新活動の根本的なちがいはどこにあるのか？

A バイクに乗る楽しさ、バイクのある暮らしの広がり、スポーツとしての新体験……などバイクの付加価値を高めることによって、二輪車の全体的な需要を喚起し、一度バイクに乗り始めたユーザーをいつまでもユーザーでありつづけさせるための活動——それがバイクのスポーツ普及活動の狙いであることは、みなさんご承知のとおりです。この意味では、Y.E.S.S.もMFJも全く同じ目的に向かって体系づけられているといえます。

しかし、バイクによるレジャー、レクリエーション、サービス等をショップやメーカーが当事者となって提供し、ショップの総合的なパワーをアップしたり、メーカーのブランドイメージを向上させるのが、Y.E.S.S.。これに対して、観る、参加するモータースポーツをより身近かなものとするために二輪業界をあげて効率的に活動し、商品の付加価値を高め、全体的な二輪市場の拡大を図るのがMFJの活動というわけです。

Q 全体的なバイクファンを育てるのがMFJの新活動であり、その中でもとくにヤマハファンというユーザーを育てるのがY.E.S.S.

Sというわけか？

A そのとおりです。また現実的にはMFJの活動はこれまでの経過からいっても「競技」としてのモータースポーツ色がよく、一方、Y.E.S.S.はレジャー、レクリエーション、サービスなどより幅広い「遊び」の提供が中心となっている点も異なる所ですね。

Q そうなるとY.E.S.S.の活動とMFJスポーツ協力店としての活動は、販売店として必ずしもバッティングするものではない……。

A そうです。例えばツーリングの場合、MFJスポーツ協力店が、Bライセンス講習会などと同様にMFJの承認行事として開催することも可能なわけです。

しかし、販売店さんがお店のユーザーサービスとして行なうツーリングは、やはり県協会の統一行事というよりも、Y.E.S.S.ショップの活動として行なう方が、ごく自然にユーザーに受け入れられ、参加者も集まりやすいことはいうまでもありません。

もちろん、MFJスポーツ店が合同で互いにアイデアを出しあい、より大規模なツーリング大会を開催して、これまで以上の楽しさを提供することもできるわけですが…。逆のケースが競技会の場合にいえま。主催者として県協会に登録されたMFJスポーツ協力店が、特定ユーザーのみを対象としたクローズド競技会をMFJ承認競技会とし

て開催することも可能です。

しかし、これによってスポーツ協力店単位あるいはクラブ単位の競技会が数多く行なわれたのでは、参加するユーザーにとって費用負担の増加と混乱を招くばかりでなんのメリットもなくなってしまいます。

Q それでは両方の特徴を商売のうえに最大限有効に生かすためには……。

A そのためには、バイクによる「遊び」と「競技」をある程度区分し、Y.E.S.S.の活動として行なうもの、MFJスポーツ協力店の活動として行なうものそれぞれに別個に対応していくこと。そしてそれぞれの特典を最大限に活用し、お店としてのそれぞれのイベントの価値を高めていくことに専念すべきでしょう。

こうして、Y.E.S.S.イベント、県協会イベントそれぞれに参加者に対してより魅力的なメニューが提供できれば、年間4000円(Y.E.S.S.会費2000円、MFJ県協会個人会費2000円)というお客さまの会費負担も決して大きな額とは受けとられることはないでしょう。TZRやFZRユーザーの増加にもみられるように、お店のお客さまの中にもモータースポーツ志向のお客さまはどんどんと増えていることでしょう。こういうお客さまを確実に競技者として、あるいは競技関係者・ファンとしてモータースポーツの世界に導くために、お店にとって欠かすことのできないのがMFJスポーツ協力店としての活動。

一方、モータースポーツ志向のユーザーばかりでなく、より幅広いユーザーにバイクのある生活の充実を体感させ、真のバイクファンに育て上げていくY.E.S.S.活動。

Y.E.S.S.ショップとMFJスポーツ協力店、このふたつの資格は、これからの二輪販売店さんにとってまさに絶対不可欠の条件なのです。



“エクセル”が 昭和61年度Gマーク商品に!



通産省は先頃、昭和61年度のグッドデザイン（Gマーク）商品を選定し発表しましたが、ヤマハスクーター「エクセル」が、みごとこのGマーク商品に選定されました。

このGマーク商品の選定は、第一次審査と品質、意匠、結果の第二次審査を通じてその商品のデザイン、品質、機能、安全性などを厳しく審

査しこれにパスしたものをGマーク商品として認定するもの。

今年度は、776のメーカーから5184点が申請されましたが、選定をうけたのは21%に当る1100点。ヤマハでは昨年の「トライ」SRX600につづいての選定です。

「Gマーク商品・エクセル」この話題をどうぞ、年末・年始のスクーター商戦にお役立てください。

専門誌の人気投票でも 6部門中4部門でトップ! 人気独占、ヤマハスポーツ



2誌の発行元であるモーターマガジン社・林社長から第1位のトロフィーを受ける森永モーターサイクル本部長(右)

- (251~400cc)
- 1位・FZR400 (1332票)
- (126cc~250cc)
- 1位・TZR250 (2092票)
- (51~125cc)
- 1位・RZ125 (2140票)
- (50cc以下)
- 1位・YSR50 (1783票)
- (ビッグライダー'86)
- 1位・平忠彦 (1432票)

これは人気二輪専門誌の月刊『オートバイ』誌と姉妹誌の『マスターバイク』誌が合同で行なった読者投票による'86ジャパン・バイク・オブ・ザ・イヤー」と『ザ・ビッグライダー'86』の結果です。

とくに6部門中、4部門で圧倒的

な投票を集めて第1位に輝いたヤマハスポーツモデル、これこそコンセプトの明快なモデルづくり、確かなものづくり、というヤマハの姿勢に対するユーザーの方々の大きな信頼の表われといえるものです。



かつとびマンガ家大集合 YSRグランプリ

〔ヤマハ東京機〕 10月24日の金曜日、千葉県四街道市にある新東京サーキットには、マンガ家やアニメーター、イラストレーター、雑誌編集者など、いつもとはちょっと雰囲気の違いバイクフリークたちが集まりました。



スプリントレースに、耐スレースに大活躍を見せ優勝した、人気マンガ家・芳井一味氏。走行後の感想は、「YSRはとにかく面白い、もう一度走りたい」



参加したマンガ家は40名、人気者が一同に会したとあって報道陣も多数つめかけた

普段、締め切りに追われながら忙しい毎日を送っているみなさんだけに、この日ばかりは仕事を離れて表情も明るく、日頃の走行欲求を満たそうと走りも快調。流行に敏感なみなさんが「最近もつとも注目しているバイクです」と評するだけあって、YSRとの息もピッタリに普段の作品顔負けの個性的なライディングを披露して会場を沸かせていました。



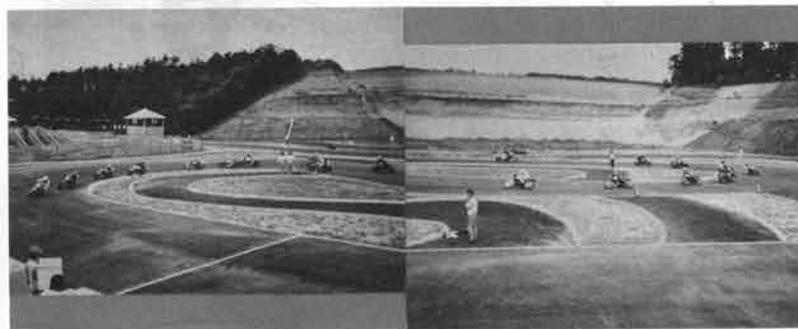
北陸にもファン待望の本格的ミニバイクサーキット誕生!

〔ヤマハ中部機〕MP12レースやスクーターレース人気の急速な高まりの中でいよいよ北陸にもファン待望の本格的ミニバイクサーキットが誕生しました。

全長620m、幅員7.5m、10mの本格コースに、屋根付ピットハウス、2階建観覧席、パドック、クラブハウスまで備えたこのコースはその名も「グランドサーキット芦原」(GCA)。国道305号線からほど近く、近くには芦原温泉や東尋坊などの観光地を控え、北陸の中心・石川県金沢市からも一時間の距離という立地の良さもこのコースの魅力です。10月26日には、80名が参加してにぎやかにオープニングレース、レイスクインコンテストなども行なわれ

ましたが、今後はYESS中部事務局の全面的なバックアップのもとノーマル車を中心に年間10戦程度のシリーズ戦の開催が予定されています。

▼グランドサーキット芦原 〒91-3 福井県坂井郡三国町加戸 ☎0776(82)6800



人気を集めるYESSショップ会 主催のスクーター&MP12レース

YSRは、20周のスプリントレースと50分のエンデュロの2クラスで大活躍



こちらはレディースクラス入賞者のみなさん

〔ヤマハ東京機〕 栃木県のヤマハ特約店・横田自動車販売株傘下のYESS加盟店さんは、8店でYESS両毛ショップ会を結成、群馬県勢多郡の赤城カートランドを会場に「スクーターレース・イン・アカギ」を開催して地域のユーザーの人気を集めています。

10月16日のレースには、MP12、レイディス、ノーマルスクーター、エンデュロI・IIの5クラスに120台がエントリー。

何ととっても、このレースの人気は、すべてノーマル車のレースであること、また協賛スポンサーさんによるもりだくさんの豪華賞品も人気のヒミツとなっているようです。

■86全日本選手権シリーズ第10戦
第14回日本グランプリ・トライアル大会

グランプリの栄冠は

TY250RRのB・シュライバーに!

全10戦にわたってくりひろげられていた'86全日本選手権トライアルシリーズの最後を飾る第14回日本グランプリ・トライアル大会が、11月2日、神奈川県愛甲郡清川村の宮ヶ瀬トライアルパークに、6千人のファンを集めて開催された。

わが国のトライアル発祥の地・早戸川溪谷のすぐお隣り。ダムが完成する7年後には湖底に沈む場所、ま



TY250RRで日本のファンに妙技を披露。みごとGPを制したB・シュライバー

た都心からもきわめて近い会場とあって、大ぜいの観衆が詰めかけたもの。

この大会には、アメリカのバーニー・シュライバーとイタリアのエントオ・リジェンの2人の世界選手権ライダーも出場した。溪谷の自然をそのまま生かしたコースには、15のセクションが設けられ、これを5時間30分の持ち時間で3ラップしてテクニックを競いあった結果、TY250RRのシュライバーが減点47クリーン27で堂々の優勝。'79年世界チャンピオンの実力を日本のファンに見せつけた。

一方、ライバル山本昌也と最終戦

XT600Z、ビッグラリーを相ついで制覇

4サイクル・エンデューロ「XT600Zテネレ」が、オーストラリアとエジプトで、ビッグ・ラリーを相ついで制覇。1月の'87バリ・ダカールラリーへ向けて期待を高めている。

出走57台、完走なんと8台のハードラリーを制したXT600Z

オーストラリアのシドニー・ダーウィン間6500キロを9日間で走破する。'86ウインズ・サファリラリーが、9月20日にスタートした。このレースに、XT600Zテネレ



改を駆って出場したバザーストのヤマハ販売店オーナー、アラン・カンガムは、3日目から7日間快調に首位を守り抜き四輪との総合で4位

モーターサイクル部門でみごと優勝した。57台のマシンが出場、9日間走り抜いたのはわずか8台という超ハードなウインズ・サファリラリーを

制したカニンガム選手は、次のように喜びを語っていた。「XT600Zテネレ改は、足の長いマシンで、ハードなサファリラリーにはピッタリだ。実のところ、ビッグ4サイクルのハンドリングがこんなにもスムーズにできるとは思ってもいなかった」

F・ピッコ優勝! XT600Z、ワン・ツー独占

一方、10月12日から21日まで10日間わたってエジプトの大砂漠を舞台にくり広げられていた「第5回フアラオラリー」の二輪部門でも、'86

パリーダカールで大活躍したイタリアのフランコ・ピッコが優勝、2位にはスペインのカルロス・マスが入り、XT600Zテネレのワン・ツ



まで全日本チャンピオンをかけてせりあっていた伊藤敦志は、この大会で3位に入賞。しかしシリーズポイントでは155で、ランキング第2位にとどまった。

■カストロール6時間プロダクションレース

M・ドーンソン/K・マギー組

FZ750で優勝、ヤマハV3!

アメリカに代わって世界のトップライダーの輩出国になるのでは?と注目を集めているオーストラリア。そんなオーストラリアで10月2日、恒例の『カストロール6時間プロダクションレース』が開催された。

ニューサウスウェールズ州オランパーク・サーキット、1周2・626キロのコースを6時間に渡って走りぬくこのレースには、32組、64名が出場した。

ヤマハFZ750のR・スコットのV3成るか? に話題が集中する中でスタートしたレースは、スタート2時間経過時点で、スズカ8時間耐久レースで2位入賞のM・ドーンソン/K・マギー組のFZ750がトップに進出。一時は3位に後退したものの約4時間経過時点で再度首位を奪還し、以後は追い上げるホールデン/ジョーンズ組の追撃を振り切って優勝した。

マールボロ・ヤマハチームのこの優勝によってヤマハは'84年以来3年連続してこのレースを制覇。また出場32台、完走22台のうちヤマハマシンはFZ750が12台、RZ350が3台出場し、1台を除くすべてが

完走。また上位6位中、1・3・4位と4台が入り、改めて高性能と高信頼性を立証したものであった。

一時は全車を周遅れにするほど快調な走りでもヤマハにV3をもたらした③ドーンソン/マギー組のFZ750



1フィニッシュが実現した。

今回のファアラオリは、ピラミッドで知られるエジプト・ギザをスタートに、砂漠を走りカイロまで約4500キロの区間で争われた。この中に、タイムラリー形式の「リエゾンステージ」と、スピードを競う「スペシャルステージ」が設けられたが優勝のピッコは、5カ所のスペシャルステージで1位、通算31時間19分30秒で優勝した。

「'87年1月1日にスタートする'87バリダカールにも、もちろんヤマハで出場する。今回の勝利はそのテストとしても最高だった」とピッコはゴール後インタビューに答えていた。



'87バリダカールへの期待が一気に高まるフランコ・ピッコ

■'86JAF全日本F2選手権シリーズ第8戦'86JAF鈴鹿GPレース

G・リース/ヤマハOX66

予選コースレコード樹立、2位入賞

ヤマハOX66搭載マシンの活躍で例年になく上り上がりさせたJAF全日本F2選手権シリーズも、11月2日、鈴鹿サーキットで行なわれた'86JAF鈴鹿GPレースで最終戦を迎えた。

この大会は、G・リース、I・カペリら4選手が1回目の予選からコースレコードを叩き出すレコードラッシュとなったが、中でも'86富士GCチャンピオンを決定したばかりのリースとヤマハOX66は快調で、2回目の予選で再びコースレコードを書きかえる1分53秒77をマーク、みごとポールポジションを獲得した。注目の決勝レースは、35周でスタートしたがスタート直後にアクシデントが発生。赤旗が振られ、30周に短縮されて再スタートが切られることとなった。この結果、好スタートを切

った星野一義が、終始トップを守りつづけて優勝。注目のリースは話題の中島悟と猛烈な2位争いを演じて序盤会場を沸かせたが、結局中島をおさえて2位に入賞。また同じくOX66のカペリが3位となった。

この結果、シリーズランキングでは、G・リースが3位になった。

の会とで中島とオックス66のバトルを沸かす中島とオックス66のバトルを沸かす



●このページは、ヤマハ発動機各課から販売店のみならずのご案内です。さらに詳しくは、担当のセールスマン、各特約店、販売会社のサービス課(サービス)、普及課(セフティ/モータースポーツ)、部品営業課(パーツ)までお問い合わせください。

レース以外の話題づくりで、この冬のご商売活性化に威力を発揮するYSR50/80

「FZR250」の登場で、昨年にひきつづいてホットな冬商戦になりそうな12月、そして1月です。

そんな中でもうひとつこの冬の市場を活性化けて話題を集めているのがご存知YSR50/80です。MP12レースの人気に加えて、最近また新しい動きがお客さまの間から、販売店さんの間から生まれて注目されています。

そのひとつは、ヤマハファクトリーカラー、マールポロカラー、テック21カラー、ゴロワーズカラー……とずらり揃ったYSRならではのレーシング・グラフィックでお客さまに大いに個性を発揮していただくというものです。

ヤングタウンではえるマールポロYSR50、ワインディングのヒーロー・テック21YSR……などといった具合、また都内のあるフィルム現像所では、自社のイメージカラーにロゴタイプ入りYSR50を集配に使い人気を集めています。

このようにMP12レース以外にも、さまざまな可能性を秘めたYSR50/80。この冬こそお店のオリジナルアイデアで、YSRの商品性をフルに生かした、ユニークな販促プランを企画されてみてはいかがでしょうか。

一方、人気ますます沸騰中のMP12レース12月は、次の各ヤマハ販売会社、営業所で開催されます。

▼12月7日
岡崎営業・トヨタスピードランド、浜松営業・つま恋ゴーカーコース

▼12月14日
横浜営業・湘南スポーツパーク、第一自動車・スポーツランド第一

▼12月21日
宇都宮営業・鹿沼カートランド



SERVICE

整備作業の小さな気くばり愛情カバーをご利用ください

整備時のお客さまの愛車を思わぬ油汚れや傷つきから守る愛情カバー。全国の販売店さんでご利用いただいているこの愛情カバーに写真のようなニュータイプが完成しました。

整備中の汚れや傷つきに対して、お客さまは想像以上に敏感なものです。お店の小さな気配りがお客さまとの大きな信頼関係を生み出すのです。ニュータイプの愛情カバーをどうぞご利用ください。

▼注文No.326507
▼標準小売価格3500円



■'86標準工数表が完成しました

'85、'86年モデルを中心にした標準工数表が完成しました。内容もパーツリストに沿って構成し、工数の確認を一層簡単にしています。

▼工数表(スクーター・ビジネス編)



※この欄に関してさらに詳しくは、最寄りのヤマハ特約店・販売会社のサービス課宛お問い合わせください。

▼注文No.326504 標準小売価格4000円
▼工数表(2~スポーツトレール編)
▼注文No.326505 標準小売価格4000円
▼工数表(4~スポーツトレール編)
▼注文No.326506 標準小売価格4000円

■新サービスマニュアル完成のお知らせ
12月より新発売されるFZR250、セロ1225、タウンメイト各機種の新サービスマニュアルを発売にあわせて次のとおり用意しました。どうぞご利用ください。

▼セロ1225 (2LN128197105)
▼注文No.321116 標準小売価格2000円
▼タウンメイト (2MN128197105)
▼注文No.321117 標準小売価格2000円
▼FZR250 (2KR128197100)
▼注文No.321118 標準小売価格3800円
▼定期点検整備マニュアル(126cc以上)
▼注文No.321083 標準小売価格5000円
▼定期点検整備マニュアル(125cc以下)
▼注文No.321084 標準小売価格5000円

新しいレーシングカートの世界
"フォーミュラー100"開催要項決定!

昭和61年度の袋井ヤマハコースにおけるYRSサーキットランが、11月9日(日)開催をもって終了しました。3月30日の第一回から今年計16回に渡り開催され、関東、中部、関西のスポーツバイクユーザーのべり933名が参加されています。

このYRSサーキットランコースでは、スポーツバイク体験走行やサーキット走行を通じてのライディングテクニックの実走行訓練ばかりでなく、座学も好評を集めていました。これはサーキット走行中の受講生の姿をビデオに収録し、国際A級ライダー毛利良一、加藤栄重両インストラクターからライディングフォーム、コーナリングフォーム、走行ラインの取り方などビデオをみながら一人一人具体的なアドバイスを受けるものです。

一方、今年からこのYRSサーキットランが、受講生の中からヤマハユーザーを対象にして、YRSサーキットクルーシステムも発足しました。サーキットクルーとして登録



された受講生にはオリジナル・バンダナやワッペンのプレゼントの他に「クループレス」(年間4回)を通じて定期的なYRS情報を提供するこの「YRSサーキットクルー」には全国で162名が登録されています。

FZR250の登場もあつてますます活況が予想される。87年のYRSサーキットラン。どうぞお店でも担当セールスマンとご相談のうえ、今から利用計画を二検討ください。

'86ヤマハコースには16回、2000名が参加 YRSサーキットラン終了



AD

ONAN YOUTH

ヤマハ社提供のバイクとマリンの総合スポーツ情報番組「ONAN OFF」が、12月の放送予定はつきのとおりです。

- ▼12月5日(金)「伊豆半島クルージング」
- ▼12月12日(金)「YSRレース」
- ▼12月19日(金)「本栖湖セイル・ボード」
- ▼12月26日(金)「冬のツーリング・ハウツー」

『月曜ロードショー』

一方、TBS系番組ネットで放送中のヤマハ提供番組「月曜ロードショー」も12月は次の内容で放送されます。

- ▼12月1日「クリスタル殺人事件」エリザベス・テラー、ロック・ハドソン、トニー・カーティス、キム・ノバク……超豪華スターがアガサ・ミステリーで競演。
- ▼12月8日「恐怖の魔力・メドゥーサ・タッチ」リチャード・バートン、リン・バナンチエラ、米仏2大スター激突の日本初公開作。

12月のヤマハ提供・テレビ番組

- ▼12月15日「忠臣蔵」恒例の年末映画、片岡恵蔵、美空ひばり、市川右太衛門出演
- ▼12月22日「戦国自衛隊」千葉真一主演の奇想天外なSF青春スペクタクル



KART

身近なレーシングカートの楽しさに四輪フォーミュラレースの迫力をプラスするレーシングコース(カートコースでない)でのカートレース「フォーミュラ100」の開催概要が次のとおり決定しました。来春からスタートする、この新しいレーシングカート「フォーミュラ100」をぜひ、みなさまのお店のお客さまにもご案内ください。

〈フォーミュラ100マシン〉

- ①エンジンは、ヤマハKT100Sのワンメイク、無改造
- ②シャシーは、ヤマハカートシャシー
- ③右の①②の通常カート(RC100SC)にカウリング装着、ギヤスプロケット変更、クラッチ装着のこと。

〈参加資格〉

JAFカートライセンス所持者で、過去に3回以上のカートレース出場経験のある者

●北海道スピードパーク 5月・8月に2戦

〈87年開催予定〉



●スポーツランドSUGO 6月から5戦開催

●筑波サーキット 年2戦開催予定

●富士スピードウェイ 8月開催予定

●山陽スポーツランド 4月26日より年5戦開催予定

※なおこの「フォーミュラ100」レースについてさらに詳しくは、最寄りのヤマハ販売会社カート担当宛お問合わせください。

楽しさ二等賞の MP12レースの仲間たち

■YSP大阪中央／小川良樹社長（大阪市生野区林寺6-2-13）



ツーリング仲間がセカンドバイクとしてYSRに乗り始め、ツーリングクラブが気がついたらレーシングクラブに……'86年の最後は、そんな遊びごころいつぱいのYSP大阪中央・ミルクウェイのみなさんにご登場ねがいました。

●YSR50の登場でクラブも二変

YSP大阪中央さんのクラブ「ミルクウェイ」は元来ツーリングのクラブです。3年ほど前から活動を始め、17歳から29歳までと比較的若い仲間ばかりで毎月1回、お店2階の用品コーナーでミーティングを開き、コースや日程を決めては月例ツーリングに出かけていました。

ところが、今年5月、そんな「ミルクウェイ」にちょっとした変化が現われてきました。YSR50が登場したためです。クラブ員の多くがセカンドバイクとしてさつそくYSR50を購入したのですが、その楽しさに夢中になりツーリングなど忘れて「思いつ切り走りたい」とのめり込んでしまったのです。

YSR50のおかげで「ミルクウェイ」はあつという間にツーリングクラブからレーシングクラブに変身です。折りからYES関西によって奈良県の名阪スポーツランドを会場にMP12レースのシリーズ戦も始まりました。「ミルクウェイ」のメンバーのうち6名がさつそくのシリーズ戦に参加。クラブ単位としてはいつも最多出場台数を誇っています。

ミルクウェイ



●勝負よりも楽しさ

YES関西主催のMP12レース会場での「ミルクウェイ」の様子もちょっとご紹介しておきましょう。出場6台、に対して応援団なんと30名、当然パドックはこのクラブよりもにぎやか、昼食ともなるとファミリールレストラン顔負けの豪華なランチパーティとなるのです。楽しさ最高の「ミルクウェイ」、でも悩みがないわけではありません。それは「勝てない」こと。参加台数はどこよりも多いのに、勝利の女神がずっとソッポを向いたままなのです。

「でもそれでいいと思ってる！」と小川社長も最近はややあきらめ気味。「確かにテクニクもいまいちだしね。でもMP12やスクーターのレースは、あくまでも遊びだからね。優勝できればそれに越したことはないけど……。でも気分はいつもピギナー、新鮮な気持を持ちつつける方が大切ですよ」

遊び心はどこにも負けない「ミルクウェイ」にはこんなエピソードもあります。勝つ人が決まってしまったスクーターレースはおもしろくない、というわけでメンバーの1人が女装してレディースクラスに出場したのです。顔にお白粉、頭にカツラ、三ツ編みの髪にリボンまでつけて、胸にパンまで入れました。レースは大いにもりあがり、もちろんここではトップでゴール、後で男性とわかつて全員再び大笑……。

Y.E.S.S.
YAMAHA EARTHLY SPORTS SYSTEM

Y.E.S.S. HOT-LINE

ザ・ヒーロー・平忠彦ビデオ完成



Y.E.S.S.ビデオライブラリーの第5巻に当る、「ザ・ヒーロー 平忠彦」が完成しました。'86年世界GP250ccクラス、'86鈴鹿8時間耐久レースでの平選手の活躍をインタビューを中心に約30分にまとめたもの。中でも最終戦・サンマリノGPでの28台ゴボウ抜き迫真の走りはまさに見ものです。お店のビデオライブラリーに欠かせぬ作品。

『1987カレンダーノート タダヒコ・タイヤ』好評発売中

本誌先月号の「インフォメーション・フロム・ヤマハ」でご案内しました『1987カレンダーノート タダヒコ・タイヤ』も、もっか好評発売中です。平選手のさまざまなシーンをもり込んだ豪華なスケッチブックスタイルのカレンダーノート。お店でもどうぞご利用ください。

- サイズ・B4判(縦25.7cm×横36.4cm)
- ページ数・カレンダー部13枚・26ページ、メモ部8枚・16ページ
- 定価・10部1セット8000円。



「第1回Y.E.S.S.サイン・オブジェコンテスト」最優秀賞決定!

全国ヤマハ会の協賛のもとに'86 Y.E.S.S. サマーフェスティバル会場で開催した「第1回Y.E.S.S.サイン・オブジェコンテスト」には、予想をはるかに上回る多数の作品が集まりましたが厳正なる審査の結果、最優秀賞が次の3名に決定いたしました。(敬称略)

- ★最優秀賞=チームY.E.S.S.カラー-YSR50およびトロフィー
 - 有坂明(東京都小平市)
 - ドウ・シモン(大阪府門真市)
 - 船本工(福岡県田川市)
- ★審査員特別賞=ヤマハブルゾン他
 - 西部輪業(広島市)
 - 渡部健二(愛媛県西条市)



●いまやYSRユーザー60人にノ
さてこうして楽しんでいるうちに「YSP大阪中央」さんのYSRユーザーは60人にもほってしまいました。そこで、レース当日ともなるとYSRをサーキットに運ぶのが小川社長の仕事になります。2トントラックで一括してコースイン、これも大切なユーザーサービスです。もちろんクラブ員以外の人も多ぜいますが、分けへだてはありません。「クラブ員になっていろいろ拘束されるのはイヤという若い人は多いですからね。でもクラブ員であるなにかかわらず、こうして一緒にMP12レースをやって楽しんでいるとヨコの連帯感というのはとてもつよくなるんですよ。店でもこれを全面的にバックアップしているんです」
新人類もヤングアダルトもYSRで走り出せば気持ちはひとつ、というわけ。そんな人たちに対して小川社長は、堺カートランドを会場に、お店独自のMP12レース・シリーズ戦開催計画を着々と進め、遊びの提供によるお客さまの活性化に取り組んでいます。



眼をひく店舗と、手づくりコミュニティ

ケーションで、お客さまを広げます

YSP鳥取 田中次郎社長 鳥取市商栄町101-1 ☎0857(26)3199

「お客さまが、つい立寄ってみたいくなるお店」というのは口でいうほど簡単にできるものではありません。店舗の魅力はもちろん、ご商売そのものの魅力も欠かせないからです。話題の新店舗でYSPとしてのスタートを切った「YSP鳥取」さんは、この両方の意味でお客さまにとって、とても魅力のあるお店、といえそうです。

●顧客拡大のためのYSPオープン

世帯数約4万3千、人口13万6千人という山陰・鳥取。この町の中心街から国道9号線を京都方面にバイクで走ること約10分、国道に面して三角屋根のとってもおシャレなYSPさんが眼にとび込んできます。ここが今月お訪ねした「YSP鳥取」さん。

9月13日にオープンしたばかりというこのお店は、この地で長く自転車店をつづけ10年ほど前からスクーターも始められたという「鞍砂丘サイクリングセンター」さんが、出店されたもの。このYSP店はスポーツ車と用品を主体に、2キロほど離れた本店でスクーター

と修理サービスをと2店舗それぞれに役割を分担してより幅広いご商売を展開しようという田中社長の構想による出店です。

「顧客を広げる、これがYSP出店の一番の狙いです。ですから多勢の人の眼につく場所で、しかもこれまでのお客さんも何ら不便を感じない所ということから国道9号線に面したここに決めました。現在の商圏は店のまわり100キロ四方、スポーツとスクーターのお客さまは半々といったところですが、このYSPオープンを機にスポーツバイクのお客さまをどんどん増やしていきたいですね」と田中社長。もっかスタッフは各店舗3名づつ、それにアルバイトの2名が加わり、計8名で2店舗のお客さまをカバーしています。

●「何があるのかな……」と期待感を抱かせる店舗

さて9月13日のオープン以来、地元ユーザーの話題を呼んでいる「YSP鳥取」さんの店舗はというと、150坪の敷地に建つ50坪のお店は、店頭のスクーターやバイクがなければとても「バイクショップ」とは思えないつくりです。

「これからのうちの課題は大学生を中心とするヤング層と女性ユーザーの開拓なんです。このクラスの人たちの志向をいろいろとさぐってみるとテレビや雑誌などの影響で、山陰鳥取でも東京や大阪などの大都市とほとんど

変わらないんですね。情報のスピードが速いですから。そこで新しい店舗も、鳥取にはこれまでにないような、というよりもバイク業界の最先端を行くようなものを、と違って専門の建築士に依頼したんです」

普通の店舗と一番異なるのは、外装のデザインとウインドがなくお店の内が外側から見えないということです。この点について田中社長は、次のように語ります。

「お客さんに期待感を抱かせる、中に何があるのかな」って思わせる店づくりをしてみたいんです。やはり「店内が外から見えないのはマインナスカナ」とも思いましたが、その分は思い切りシャレた外装にして、覗いてみたくなるように工夫したつもりです。つまりバイク展示は店頭主体、ここでバイクショップであることを印象づけ、ショールームには話題性の高いニューモデルを選んで5〜6台展示。むしろ用品を増やして気軽に立入れられるようにしてみました。この成果かどうかは不明ですが、来店される方の顔ぶれをみても6割は初めての人なんですよ」

吹き抜けのように天井の高い店内、三角屋根からは外光が差し込み、中2階にはビデオコーナー。そして、女性専用「のコミュニティションスペース」まで設けられています。しかし田中社長は、こうした店舗だけに頼らず「月1回はディスプレイを変更して、絶えずお客さんに「行ってみたい」気持を起こさせつづけなければ」と強調されていました。

●お客さまに合わせて

「朝9時から夜11時迄」の営業

こうした斬新な店舗によるご商売が、もちろん「YSP鳥取」さんのすべてではありません。それよりもむしろ地道につづけている基本活動のわずかながら地域のお客さまの信頼を集める基盤となっているのです。

「都市型の市場ではありませんからね。いつも市場を掘りおこし、来店させるための働きかけをつづけていなくてはなりません。そのためうちでつづけてきたのが、毎月1



用品コーナーの演出に、手づくりチラシの製作に大活躍の奥さま・友美さん。もちろんお客さまのコーディネートのアドバイスも

回のお店イベントです。「新車展示会」「外車展示会」そして「中古車フェア」の3つのイベントをくり返してつづけています。

それとあわせて、店の特徴づけとして行なっているのが、毎日夜11時まで、の営業です。これを始めたキッカケが「ヘンなんです」が忙しくつづける夜の11時まで店を開けたまま仕事をつづけている日が多かったからです。そして、そんな時間の方がお客さまが多勢みえるんですね(笑)

商圏が広いので、修理依頼の電話があつてからお客さまがみえるまでに2時間もかかるなんてこともザラ。それが夕方なら普通の営業時間ではとても応じられませんが、また「休日は走りに行きたいので、その前に点検整備を受けておきたい。でも仕事があるから……」というお客さまも多いはずなんです。

こうしていまでは、朝9時から夜11時まで、コンビニエンスストアなみの営業。おかげでお客さまから信頼もいただいています。もうここまでうちの特徴になってしまった以上は止められません。意地でもね」

と笑う田中社長。それでも夜間来店のほとんどない日曜日だけは、夜8時にシャッターをおろしています。

「商売は人と人のおつきあひから」という田中社長と奥さま・友美さん



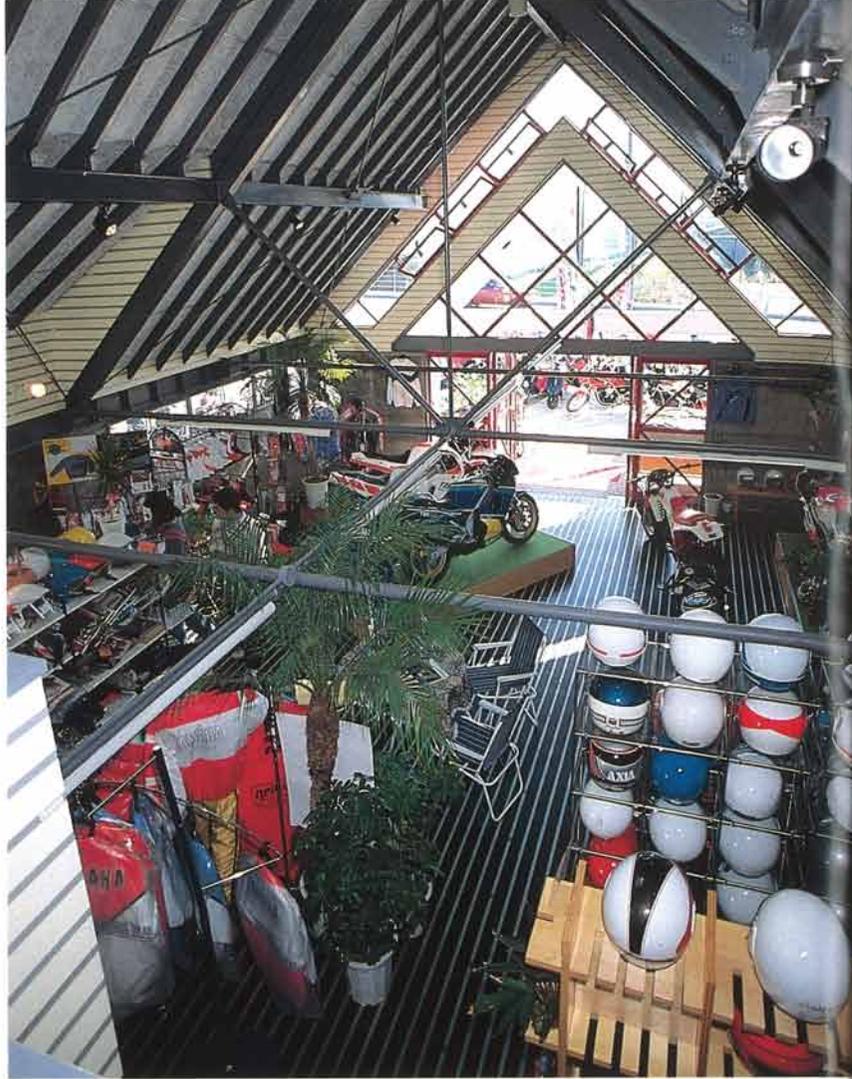


「こんな所に、こんなにステキなお店が」と9号線でいま話題の「YSP鳥取」さん

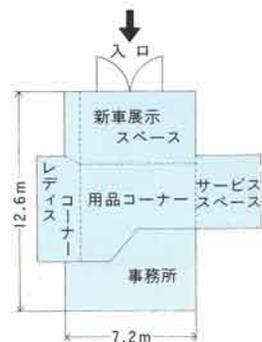


1階奥には、女性サイズの用品を並べたレディスコーナーも

話題の商品を中心に、用品コーナー、コミュニケーションコーナーをうまく配した店内



高い天井、屋根から外光がさし込む明るい店内



● 触れあいを大切に チラシも「手づくり、手渡し」

また、現在つづけている「YSP鳥取」さんの広告は4つ。その第1はDMで、雪に閉ざされた1〜2月、家の中でじっとしてお客さま向けに月1千枚のDMを発送し、春先需要のより上げをはかっています。そして3〜12月までのシーズン中は、お客さまに来店を促すDMが毎月5〜600枚、的を絞って発送されています。

そして、日本海新聞に春、夏、秋の各季節ごとにはさみ込む1回2万枚の折込みチラシ、またラジオ山陰を通じてのスポットは、市場掘りおこしのためのマス広告。それともうひとつ「YSP鳥取」さんの特徴となっている広告があります。

「うちの手づくりチラシなんです。家内がキヤッチフレーズを考え、手書きでつくるんです。月に1回、5〜600枚コピーして、駐車中のバイクに挟み込んだり、大学生さんの下宿をまわって手渡ししたり、イベントの時に店頭で配ったり、と文字通りの手づくり、手渡しチラシです。

「いつも活気ある店」の印象を与えるのが第一の目的。これは店のスタッフのヤル気にも大いに影響しているようです。「売れない」なんて手をこまねているより、積極的に行動して次の商売への手がかりをつかんだ方がいいに決まっていますからね」

この手づくりチラシには、いろいろな商品情報やかわいいイラストなどと一緒に、レース情報や平忠彦選手の話題なども盛り込まれ手にする人を楽しませてくれるもの。

「手づくり、手渡しは大変でしょう」というこちらの質問に――

「商売に人と人のふれ合いは欠かせません。DMの宛名もすべて手書き。手にしたお客さんのことを思えば当然でしょ……」

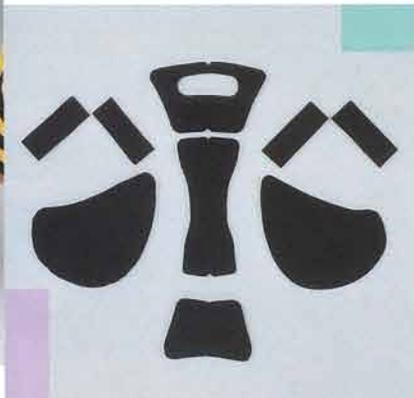
と当たり前のように田中社長は、答えてくれました。

ヘルメット革命

洗えるヘルメット **OE** 新登場!

MULTI DIMENSION PROGRAM

セッティングパッドをインナーパッドに貼りつけて頭部の形状やサイズにジャストフィット



ヤマハヘルメット

OE

MULTI DIMENSION PROGRAM

- 標準価格：28,000円
- 規格：JIS-C種、MFJ公認、S・SG認定
- カラー：ホワイト、レッド、ブラック
- サイズ：M(57～58cm)
L(59～60cm)

窮屈だから、汗臭いから……ヘルメットに
対するそんなパッドイメージが原因で、スク
ーターやバイクに乗ることをためらっていた
人も少なくはないでしょう。これを一気に解
決する画期的なヘルメットの開発をヤマハで
はかねてから進めてきましたが、このたび「マ
ルチディメンション・プログラム」を開発、
その第1号モデル、「OE」(ジェットオープン
シールド)を発売しました。

〈マルチディメンション・プログラム〉の特徴

- 1 内装着脱システム(特許申請中)
汚れた内装を取外し手洗いも可能。汚れや
傷、劣化のある場合はインナーパッド、アゴ
ひもパッドだけの交換も可能。これにより、
いつもさわやかに清潔にご使用いただけます。
- 2 ジャストフィットシステム
別売セッティングパッドを使用することに
よりヘルメットを、かぶる人の頭部形状やサ
イズに一層ジャストフィットさせることがで
きるようになりました。この結果、ヘルメッ
トは頭部全面で均一的に支えられ、体感重量
をグンと軽くしています。
- 3 吸湿、透湿性にすぐれたインナー新素材
生地部分には透湿、透水層と吸水・吸湿層
をあわせ持つ構造的生地「東レ・コットランα
」を使用。直接肌にふれる部分をいつもドライ
に保ち、べたつきやムレを防いでいます。
- 4 タイレフトベンチレーションシステム
エアインテークと皮膚面の間の通路を直結
することによりヘルメット内部へのエアの流
入量を増大し、またアウトレットをネック部
に設けて、スムーズなエアの流れを促進して
います。また頭頂部インナーに2本の通風路
を設け外気の流れをよくしながら、前記のイ
ンナー素材が吸収した水分、湿気を外部へ排
出。つねに快適な状態をつくり出しています。
- 5 フラッシュユースーフフェイス・エアロダイナミ
クスフォルム
- 6 ルーカススライドメカニズム(特許申請中)

FZR250 BIKE ACCESSORIES



“パフォーマンス・バイ・ジェネシス”一巻頭カラーページにご紹介した'87年話題のニューモデル『FZR250』の登場にあわせて、ご覧のような専用アクセサリも用意しました。FZR250のレーシーな世界を演出するシートカウル、シートボルト、レーシングスタンド……必ず本体とセットでおすすめてください。

レーシングスタンド

●標準現金価格:6,500円 ●NO.IHX-W0780-00
同梱のプラケットを使えばリアタイヤの交換も可能です。



シートボルト (2本1組)

●標準現金価格:1,200円 ●NO.2AL-W0728-00

シートカウル

●標準現金価格:9,800円
●ホワイト/レッド用:2KR-W0771-00 UY
●ブラック用:2KR-W0771-00 NA



暖かく、
快適な

ウインター・ライディングの必需品

「冬の間はしばらくバイクはお休みします」お店の周辺にそんなお客さまはいらっしゃいませんか。乗車機会が少なくなれば来店機会もそれにつれて減ってしまうのですから、お客さまのそんな言葉は絶対に聞き捨てにはできません。さっそく、防寒機能も十分なスーツやアンダーウェアをおすすめして、そんなお客さまに、暖かく 快適な冬のバイクライフをお届けしましょう。

RY-143 アンダーマスク

これまでのアンダーマスクよりも首のフィット性を高めて保温性を向上させています。

●標準小売価格:2,400円 ●素材:ポリプロピレン
●カラー:レッド、ネイビー、グレー ●サイズ:フリー



RY-500 ウインターパンツ

●標準小売価格:9,800円
●素材:表/420Dナイロン
オックス、裏/ナイ
ロンキルト
●カラー:ブラック
●サイズ:M/L/LL



RY-141 アンダーシャツ

保温性と軽さは抜群のポリプロピレンシャツ。

●標準小売価格:5,000円
●素材:ポリプロピレン
●カラー:レッド、ネイビー、グレー
●サイズ:M/L

RY-142 アンダーパンツ

保温性も十分、しかも体の軽快な動きを少しも損なうことのないポリプロピレン・アンダーウェアはバイク用として最適。

●標準小売価格:5,400円
●素材:ポリプロピレン
●カラー:レッド、ネイビー、グレー
●サイズ:M/L



RY-706 Wレインスーツ

防水性、防寒性ともにバツグンの構造。気温にあわせて中綿キルトを取り外し、レインスーツに、ウインタースーツに幅広く着用いただけます。

●標準小売価格:24,000円
●素材:表/ナイロン100%、裏地/ナイロンキルト
●カラー:ホワイト、レッド&ネイビー/ホワイト、サックス&ネイビー/ホワイト、グレー&ブラック

●ポリプロピレン・アンダーウェアの特徴

ポリプロピレンは繊維の中でも最も低い熱伝導率、最も軽く高い活動性そして水分率ゼロの特徴を備えています。ですから、これを素材としたアンダーウェアは①保温性が高い②汗を含まないので長時間でも快適③軽く体にジャストフィット④すぐに乾き⑤汚れにくく取扱いが簡単——といった多くのメリットを持っているのです。



⑦ファイバーグラス複合積層構造のFRP帽体
シールドを閉じた時でも帽体とシールドの段差のないフラッシュサーフフェイス設計。このためシールドのスライドも新方式のものとしてワンタッチでスムーズな開閉を可能にしています。

THE LATEST AD

YAMAHA

アベレージの高いマシンほど、ライディング・テクニックは鍛えられる。
長いストレートの終わりに待ち受けている150Rのコーナー。全体速度が高い分だけブレーキポイントは早や手前となる多クリアに荷重をかけたから、ハンドル状態で制御。そして、加速。シフトアップポイントは16,000rpm付近より速く、より安全に走るために、ライダーは何をすべきか。新登場FZR250は、そのパワー特性、フレーム剛性、ブレーキ性能、サスペンション設定など、すべてにわたるアベレージの高さゆえに、ライダーの心のなかにレーシング・スピリットを芽生えさせる。4ストローク・クォーターの新しい可能性を探った、いま最も熱いマシンの姿。FZR250



250キーンホワイト

PERFORMANCE BY GENESIS
FZR250

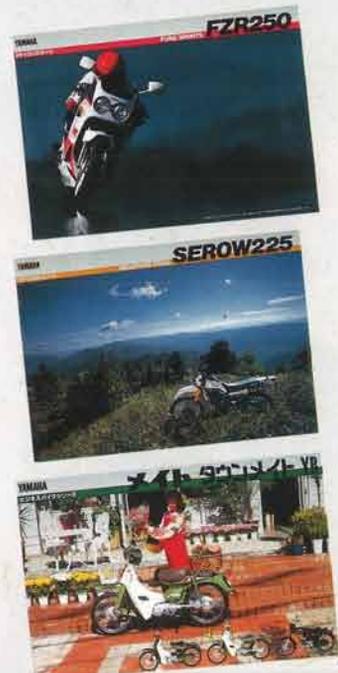


150インブラック

HAVE A NICE RIDE! ナイスライディングを楽しく。ヘルムカバーを脱したければ、ヘルムカバーを外すに、簡単に外れるため、息はのめらば、簡単に脱着できる。また、ヘルムカバーを外したままでも、ヘルムカバーはしっかりと固定される。ヘルムカバーを外したままでも、ヘルムカバーはしっかりと固定される。ヘルムカバーを外したままでも、ヘルムカバーはしっかりと固定される。

55mph カレンダー&ダイアリーの'87年度版ができました。
カレンダー&ダイアリーは、最新のFZR250をフィーチャー。ダイアリーは、最新のFZR250をフィーチャー。ダイアリーは、最新のFZR250をフィーチャー。ダイアリーは、最新のFZR250をフィーチャー。

- アベレージの高いマシンほど、ライディングテクニックは鍛えられる。
これは12月発売の2輪専門誌に掲載しているFZR250の新発売広告です。
- レーシーなシルキーホワイト仕様と精悍なシャイニーブラック仕様——ジェネシス・コンセプトによって4ストローク・クォーターの新しい可能性を追求したホット・バージョン・FZR250をストレートに訴求したものです。
- またこの専門誌広告とあわせて、'87スポーツ商戦の重点モデル・FZR250の新発売を盛りあげていただくために、B全版イメージポスター、B2版商品ポスター（専門誌広告と同一デザイン）さらにFZR250プロモーションビデオ等も用意いたしました。こうしたFZR250宣伝ツールをフルに活用して、どうぞ活発な予約セールをご展開ください。（宣伝ツールの詳細は、本文12ページをご参照ください）
- 新しいカタログが完成しました。
FZR250、ニューセロー225およびニュータウンメイトを盛り込んだビジネスラインアップカタログを、各モデルの新発売にあわせて用意しました。担当セールスマンにお申込みのうえ、どうぞご利用ください。



ヤマハニュース12月号 ●昭和61年12月1日発行 ●発行所：ヤマハ発動機株式会社 〒438 静岡県磐田市新員2500 ☎05383(2)1150(ダイヤルイン) ●発行人：小宮 功