

## Every time・Bike time



夢とロマン。そして冒険心。

### チャレンジ3000キロ

### 1月1日スタート

特集  
1987 新しいお客さまを増やし  
新しい楽しさを広げよう

ミント・スペシャルエディション  
新・発・売



# 発進! FZR250

## ジェネシス・パフォーマンスに話題集中



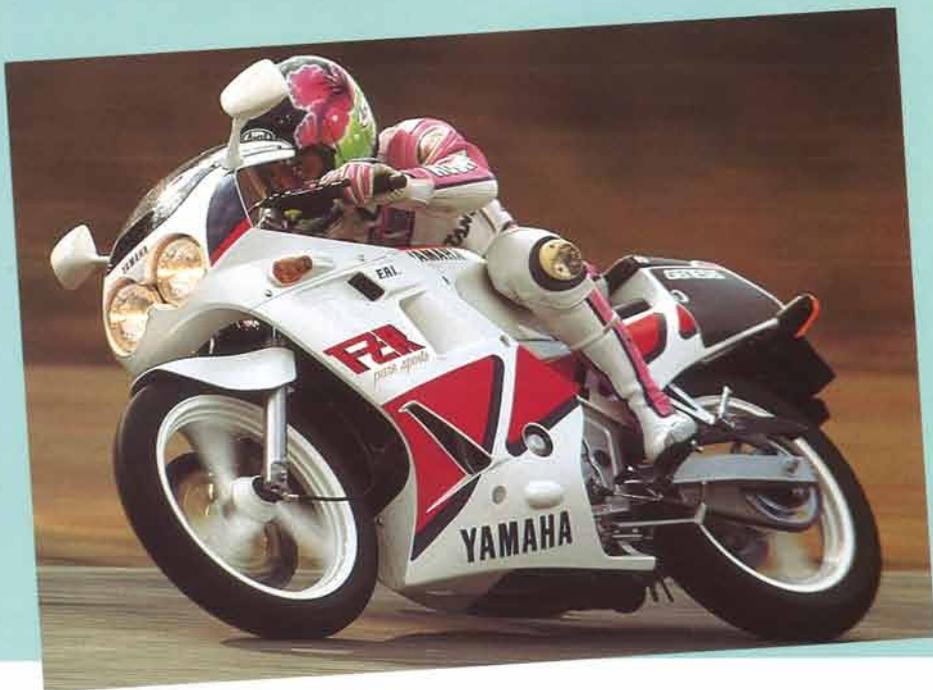
12月10日のデビュー以来、冬のスポーツバイク市場をホットにもり上げていた話題のニューモデル「FZR250」。予約セールも盛況のうちに終了し、春商戦の立上がりにも大きな期待を抱かせています。

そんな中で、去る12月4日には二輪専門誌を対象とした「FZR250発表試乗会」が、また12月11日から3日間にわたっては東京、中部、関西地区の販売店さん、従業員さんのための「FZR250試乗会」が、静岡県袋井市のヤマハコースでにぎやかにくりひろげられました。

のべ4回にわたる試乗会で共通して話題を集めていたのが「FZR250」の「アペーシ」の高さ。

- 高速での伸びもさることながら、低速トルクが太り、フラットでとても乗りやすい。
- 400ccなみの車格で安定感、安心感がとても高い。
- ボジションや居住性も最高。スタイルは完璧なレーサーレブリカだが、とても乗りやすく、ビギナーやレディースにもピッタリ。

といった試乗感のかずかずです。そして、こうしたニュースは、いま急ピッチで、専門誌から、店頭から、スポーツユーザーの間に浸透しているところです。こうしたタイミングをとらえて、お店でもどうぞ積極的な「新春FZR250新発売セール」をご展開ください。(各試乗会の印象は、13ページに詳しくご紹介いたしました)



カラフルミントに  
おしゃれな新色が加わりました

## ミント・スペシャルエディション(SH50ES)新発売!

- カラー：シルキーホワイト/ソリッドシルキーホワイト  
グリタリングブラック/ソリッドシルキーホワイト
- 標準現金価格：¥98,000 (北海道、沖縄を除く)

おしゃれなカラーと可愛いスタイルで人気のミントに、ちょっぴり大人っぽくなったニューカラー、ホワイトとブラックのスペシャル・エディションが加わりました。これでミントは全10色14タイプのワイドバリエーション。新しい年に、新しいスクーターを——そんな元気な女の子たちに、どうぞおすすめください。

### 相楽ハル子をキャラクターに

#### 新しいテレビCMもスタートします。

2年目を迎えたさわやかミントは、キャラクターも一新。'87年アイドル候補No.1の相楽ハル子(CBSソニー)を起用して、新しいテレビCMもオンエアします。(1月下旬の月曜ロードショーから放映予定)



### 新春スクーターセール用ツールも用意しました。

このミント・スペシャルエディションを中心としたお店の'87新春スクーターセールをにぎやかにご展開いただくために、●ポスター●ビラ●ハンドルPOPも用意いたしました、どうぞご活用ください。







★新春カラートピックス

- 発進! FZR250..... 2
- ミント・スペシャルエディション新発売..... 3
- ヤマハ・オリジナル・ノベルティ新登場..... 4

- 特集 1987年 1 新しいお客さまを増やし  
新しい楽しさを広げよう..... 6

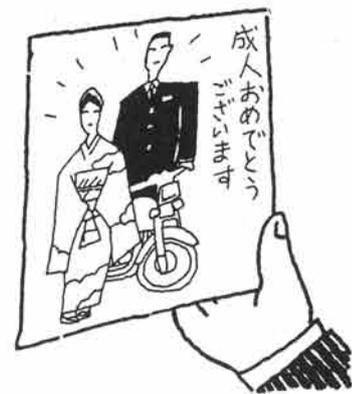
## Every time・Bike time

夢とロマン、そして冒険心。チャレンジ3000キロ1月1日スタート

- 今日も元気な販売店さんの声  
YAMAHA NEWS CLUB..... 14
- フォロー・ザ・トレンド/担当記者座談会  
'86年トレンドのまとめと'87年予測..... 15
- YAMAHA NOW スノーモビル..... 18
- お忙しい販売店さんのための情報アンテナ  
情報スクランブル..... 20
- ニューモデルのお客さま(1) チャンプ80..... 22
- ヤマハトピックス..... 23
- レーシング・エクスプレス..... 26
- インフォメーション・フロム・ヤマハ..... 28
- Y.E.S.S.クラブ通信..... 30
- お店訪問・こんにちはヤマハです..... 32
- パーツ & アクセサリーズ..... 34
- ザ・レイティスト・アド..... 36

## セールス・カレンダー 1~2月

1月		2月	
睦月		如月	
7水	七草粥	28水	初不動
8木	学校始業	29木	
9金	宵えびす	30金	
10土	初金毘羅	31土	
11日	鏡開き	1日	成人病予防週間 省エネ月間
12月	三春だるま市	2月	初午
13火		3火	節分
14水		4水	立春
15日	成人の日 年賀ハガキ抽せん	5木	
16金		6金	
17土		7土	
18日	初観音	8日	針供養
19月			
20火	大寒		
21水	初大師		
22木			
23金			
24土	初地藏		
25日	初天神		
26月	文化財防火デー		
27火			



セールス  
歳時記

**七** 草かゆは、一年の万病除け。お客さまを招いて店頭  
でいかがですか。七草とは、せり、なずな、おぎょう、  
はこべら、ほとけのぎ、すずな、すずしろ。

**ハ** ガキで、電話で、お客さまへの年賀のあいさつはお  
すみですか? だいじな方忘れていませんか?  
どうせならカレンダーなどのノベルティを手に、新年  
のごあいさつまわりにうかがいたいものです。

**成** 人式おめでとうセール。新しく成人となるお客さまを  
対象に、ステキなセールやイベントもぜひ実施  
しましょう。

**節** 分、元気なかけ声とともに福を招く豆まき。ク  
ラブのイベントとしてにぎやかに楽しまれては  
いかがです。この翌日は立春、店頭にもひと足早い  
春のムードを!

# 特集 1987 新しい新しいお客さまを増やし 新しい楽しさを広げよう

## Every time・ Bike time

販売店のみなさま

新年あけまして おめでとうございます。

1987年。人びとの消費の多様化、個性化は一段と進み、一層付加価値の高い販売活動やサービスの提供が求められる時代の到来です。

身のまわりにあふれるさまざまな商品に単純に魅力を感じ購買意欲をかり立てられることはさらに少なくなり、変わってその商品が与えてくれる暮らしの広がり一段と重視される時代になっています。

スクーターやスポーツバイクにしても、お客さまはそれに乗ることによって得られる、自分らしさの発見、自分自身の演出・表現、仲間たちとのコミュニケーションをよりつく望みは始めているのです。

こうした、人びとの消費行動の変化、市場の変化をふまえ、1987年のヤマハは――

### EVERY TIME・BIKE TIME

エブリタイム・バイクタイム

(いつでも、どこでも、乗車機会の促進)

――をセールスプロモーション政策のテーマ

として、一段と活発な活動を展開してまいります。

いうまでもなく、このテーマの狙いは、乗車機会の増大によって、ユーザーのみなさんには遊びのフィールドを拡げ、新しいバイクの楽しさを発見していただくこと

また販売店のみなさまには、お客さまとのコミュニケーションの機会を増やし、販売の機会を増大させていただくこと

そして、この活動全体を通じて全国にしっかりとヤマハファンを育てていこう、というものです。

そして、このセールスプロモーション活動の中軸となるのが、今年4年目を迎える「YES S」。加盟店約2,000店、スタッフ数も6万人を数える組織にまで成長した「YES S」の活動によって、1987年の二輪車市場を大いに活性化してまいります。

本年もどうぞよろしく お願い申し上げます。

# 1987年1月1日、スタート!



'87年ヤマハ・セールスプロモーション活動のテーマ「エブリタイム・バイクタイム」を具体化したのが、1月1日からスタートし、'87年1年間に渡って開催する『チャレンジ3000キロ』キャンペーンです。

日本列島、北から南まで、じつに3000キロをバイクフィールドとし、一大ムーブメントを巻き起こそうというこの年間キャンペーンは、バイクユーザーのみなさんにとって走る目的を与える

- 乗車機会が増える
- 新しいバイクの魅力が発見できる
- 遊びのフィールドが広がる
- つねに最新の情報が得られる

—— などそのまま、バイクライフの拡大、充実に直結するもの。

同時に販売店のみなさまにとつては——

- エントリー、1000キロ完走、2000キロ完走、3000キロ完走……とお客さまの来店機会を増大でき、コミュニケーションの機会、販売のチャンスが拡大できる。
- お客さまにより大きな満足を与え、YESSSスタッフの拡大や固定化がはかれる。
- オリジナリティの高いイベント開催が容易になる。
- 新しいユーザー層（ファミリー、ジュニア）へのアプローチがしやすくなる。

—— など、きわめて大きな意義を持つものです。そして、3000キロ走破にチャレンジする参加者のためのバックアップメニューとして——

- チャレンジ3000キロ・ジェットツーリング
- チャレンジ3000キロ・フェリーツーリング
- チャレンジ3000キロ・バイクビレッジ
- チャレンジ3000キロ・サマーフェスティバル

—— など、'86年よりの継続イベント・メニューに加えて、'87年よりつぎのような新しいメニューも開始いたします。

- 参加促進とフィールド拡大のためのチャレンジ3000キロ・モト・トレイン
- 冬場のユーザーへの新しい遊びの場を提供するチャレンジ3000キロ・スノモ&スキー
- キャンペーンの認知度アップとジュニア・スタッフの拡大をめざすチャレンジ3000キロ・フォトコンテスト
- ファミリーをまきこんだYESSSスタッフの拡大や店頭の話題づくりのためのチャレンジ3000キロ・リングの木オーナーキャンペーン
- キャンペーン参加促進と代替促進をめざすチャレンジ3000キロ・ウォーミングアップキャンペーン（安全点検）

● お客さまとお店の一体感を強化するチャレンジ3000キロ・日本列島縦断BIKE EXPLORER

—— このように'87年YESSSのすべてのイベントは『チャレンジ3000キロ』のバックアップメニューとして開催されることになるのです。

スクーターのお客さまには、共通のシステムで1000キロ走破に挑戦していただく『チャレンジ1000キロ』キャンペーンも用意。

また、この一大キャンペーンを、最大限お店の販売促進にむすびつけていただきたためだけのツール類も、各種用意いたしました。

どうぞお店でも、この『チャレンジ3000キロ』を、'87年販売活動の柱として、さまざまな活動計画をご検討ください。

※この『チャレンジ3000キロ』キャンペーンにつきまして、さらに詳しくは担当セールスマンにお問合わせください。

# 特集 1987 新し お客さまを増やし 新し 楽しいさを広げよう

YOU SHOP社長

小寺五十一さん

YOU SHOP・小寺サイクル  
京都府八幡市

売りにくい時だからこそ  
商売の基本をきっちり  
押えていきます

古都・京都の南、かつては門前町として栄えた八幡市は、人口7万5千人。古歴史の町、昔からの地域の人びと、そ

んな中で自転車とスクーターの併売で地域の人びとの足を守っている「YOU SHOP・小寺サイクル」さん。

「うちのお客さんは6割が女性、パートの足としてスクーターを使う主婦の方が中心なんです。ですから最近では、商売の半分は代替の方たちなんです。そんなお客さんの特徴は、多少高価でも機能や品質がしっかりしたものがよい、というところ。2台目はワンランク上のスクーターに」という気持なんです。

そんなお客さんに対して、特別年が改まったからどうしようということはありませんが、商売の基本である潜在客の掘りおこし、接客応対、そしてサービス、アフターフォローをこれまで以上にきちりちりやっつけていきたいと思っています。そして、地域の人びとの生活に欠かすことのできない店となっていきたいと考えています。

具体的には、お客さまの使用状況に最も適したスクーターを選んであげる、ま

「エブリタイム・バイクタイム」のスローガンのもとに、お客さまの乗車機会の増大を促進するさまざまな活動が、1年間にぎやかに展開される1987年。さてこの新しい年に、販売店のみなさまはどんなご商売の計画を立てられているのでしょうか。またユーザーのみなさんは、新しい年の新しいバイクライフの拡大に、どんな期待を抱かれていますでしょうか。さまざまな立場から、日名の方々にうかがってみました。

た修理サービスも少なくとも半日から1日でお客さまにお返しができるようにしたい。もちろん、折込みチラシも継続します。行動的な店をお客さまに印象づけ、いつでも立寄っていただけのようにしておきたいですからね。うちのように地域密着型の商売だと意外かもしれませんが、このチラシが固定客とのひとつのコミュニケーションにもなっているんですよ。

それともうひとつは原付免許教室です。春から秋のシーズン中、毎月開催しています。1回に7〜8人という受講生ですけれども、年間50台は、この免許教室からいまでも新しいお客さんが生まれています。いろいろと厳しい87年だと思いますが、奇をてらわず、地道な活動をつづけていくつもりです」

YSP店長

鈴木了さん

YSP六甲  
神戸市東灘区

頻繁なイベント開催で  
お客さまに思いの切り  
遊んでいただく

元グランプリ・ライダー金谷秀夫選手のお店として知られる「YSP六甲」さん。お客さまも20代の大学生、社会人を中心に、40代のアダルトまで幅広く、その70%が250ccと400ccスポーツで占められています。

「87年の商売については、確かにお客さまの店を選ぶ眼というのは一層厳しくなるとは思いますが、販売自体は噂されるほど悪くなることはないと思っています。そこでうちでは、スポーツバイクのお客さまに、もっともつと遊んでいただく。

お客さまが考える間もないくらい頻繁にイベントを開催していきたいと考えています。

最近のスポーツユーザーをみると、特に2年ほど前からのロードレース・チームを境に、バイクのある生活を楽しむ、よく言えばライダーの雰囲気を楽しむ、悪く言うともミーハー的な人が増えているようです。そんな人たちは、購入後も積極的に店のイベントに参加して楽しむ人と、声を掛けないとまったく出てこない消極的な人に分かれるんです。

だからこそ、サーキットランに、ツーリングに、レクリエーションにどんどんそんな消極的なお客さんを引き込んでいくつもりです。YESSEイベントを最大限に活用して、お客さまに遊びを仕掛けていく。

昨年は、ロードレーサーTZのメカニカルスクールなど行ない好評でしたが、今年是一般ユーザーを対象にメカニカル

スクールとサーキット走行会をセットしたイベントを企画中です。初心者、中級者そしてレディースとクラスを分けてねまあ、お客さまに存分に遊んでいただく、というのは以前からうちのポリシーですけれど、'87年はメカニズムというハードウェア面にまで関心を持ってもらって、長くバイクを楽しむお客さまを育てていきたいですね」



「息つく間もないくらいお客さんに遊んでいただくつもりです」と鈴木店長

ヤマハ奥さま  
平野妙子さん

平野商会・平野勝社長  
静岡県磐田市

## VOCSSを駆使して '87年は管理を徹底

「VOCSS」に登録したお客さまの数が、じつに5千名という平野商会さん。年間6百台にのぼる販売台数の7割はスクーター。25才〜30才が中心で半数は女性。

それもバイクの足としてスクーターに乗る働く主婦のみならず、それだけにご商売に占める奥さま・妙子さんの役割は、大きなものがあります。

「最近のスクーターのお客さんは、本当にスクーターがなくてはならない人、生活の足として欠かせぬ共働きのご家庭が多いですね。うちでは、3ヶ月に1回、年間4回の割合でそうした潜在需要層にDMでアプローチを付けています。最初は3月の需要の立上がり期、2回目は夏のボーナス期、3回目は需要のエアポケットとなる秋口に代替的に絞って、そして4回目は12月、メイトなど実用車の代替が目的なんです。

私自身じつは3級整備士の資格ももっていて納車整備やバンク修理ぐらいはできるんですが、最近専任のサービスマンも採用していますので、私の仕事はもっぱら主人の目の届かない細かい部分。

「VOCSS」を使ってお客さま管理、部品や用品の仕入れ、在庫の管理、店内の演出、経理……といったところです。そんな中で'87年は、とくに経理面の管理を完璧にしたいと思っています。もちろん、女性の手でできることは何んでもや

販売店サービスマン

大谷英二さん

YSP上板橋チーフメカニック  
東京都板橋区

## 長くバイクを 楽しんでいただくために コミュニケーション第一 でいきます

メカニック歴20年。かゆい所に手が届く整備をモットーに、常に整備技術の修得と向上を心がけ、お客さまから絶大な信頼を集める大谷さん。さてベテランメカニックの目から見た1987年は――

「需要は横バイだとか下降気味だとか、子測としては色々あるようですが、技術サービスの立場からいうと、需要がどう変わろうと仕事の内容にそう大きな変化があるわけではないので、特別こうしてみたいと思うようなことはありません。でもこれは、需要の変化や傾向に対



「'87年はVOCSSでいろいろな面の管理をもっと徹底します」と平野妙子さん。

つていきますけどね。'87年は、いろいろな面でいまままで以上に厳しさも増しそうですけど、主人と女房の2人の商売の良さを100%生かせるようにいろいろ工夫してみたいですね」

して興味がないということではなくて、技術サービスの本質は変わらないということですよ。正確に、迅速に、お客さまの



「正常なバイクの規準を知ってもらうために、納車整備も重要なんです」と、新車を手渡すときも取扱い説明にとくに重点をおく大谷メカニック(左)

納得いく整備をするのは、この仕事に携わっている以上当り前のことですからね。こういった部分を前提にしてあえて言わせてもらうならば、車両整備や点検がいかに大切であるか、ということをお客さまに十分理解してもらいたいですね。バイクを長持ちさせ、しかも安全に乗るためには必要不可欠なものだ、ということをね。これをやるために一番必要なのはやはりお客さんとのコミュニケーションだと思っています。

最近メカに興味を持って、自分でバイクをいじるお客さんがずい分と増えた気がしますが、そういったお客さんたちに素人でもできる範囲と、私たちにまかせてもらった方がよい範囲をキチッと理解してもらいたい。そのためにはお客さんの希望を良く聞いて、お客さんと同じ視点で会話することが第一。

メカニックとはいってもお客さんから見れば同じ店の店員、サービスもセールスのうちと考えて、お客さんに長くバイクを楽しんでもらえるように、今年はコミュニケーションを昨年以上に密にしていきたいと思っています」

ヤマハセールスマン  
武内真一社員  
ヤマハ東京(株)城南営業所

## '87年は社長さんやお客さまとともに考え、ともに行動してバイクの楽しさを広げます

ヤマハ発動機に入社したのは'86年の4月。その後3カ月の研修期間を経て、現場のセールスとして活躍しだしてようや

く4カ月。まだまだ半人前ですが、バイクを売っているんだからバイクに乗ってセールスに回ります」と意気揚々。雨の

日も風の日もスクーターやスポーツバイクを駆って販売店さんを元気良く回るヤマハ東京(株)城南営業所の名物セールスマン・武内真一社員の今年にかかる期待と抱負です。

「今年の抱負はズバリ言って、遊ぶことです。お世話になっている販売店さんや、そこに集まるお客さんたちと一緒に、なって色んなイベントを企画したり参加したりしていきたいと思っています。

短かい経験の中で思ったことは、売っているだけでは会話ができない、ということ。販売店さんやお客さまと一緒に行動をしていくことによって、はじめてお店の内容やお客さんの気持ちかわかり、会話が生まれてくるんですね。バイクに乗って営業に回っているのも、実はそのためです。

社長さんはほとんどの人がツナギだし、お客さんもジーンズです。メーカーのセールスとは言っても、バイクを売っているのだからバイクに乗ってセールスをするのは失礼ではないと思えました。

でも、本当のところは自分がバイクが好きだから(笑)という部分の方が大きい



も知れませんが。どんなことをやるにしても、人数は多い方が楽しいと思いますので、Y.E.S.S.のスタッフをもっと増やして、みんなでバイクの楽しさを追求していきたいと思っています」



一緒に楽しんだMP12レースの話題で販売店さんとの会話もひととき弾む武内セールス(右端)



お客さま  
**内山知彦さん**  
 22歳/静岡県浜松市  
**刑部文江さん**  
 27歳/静岡県浜松市

## やっぱりサーキットを 走ってみたい 今年こそジェットツーリングで 北海道へ!

スポーツユーザーを代表して登場いただいたのは、静岡県浜松市の内山さんと刑部さんを中心とするグループのみなき

新しい年の、新しいバイクライフへの期待を語りあっていただいた浜松市のスポーツユーザーのみなさん。後列左から2番目が内山さん。3番目が刑部さん

お客さま

**大出みきさん**

17歳/東京都目黒区

## スクーターで海へ行く! 気分は早くも '87年の夏休みです

で1400kmを走ってきました。さて、'87年ぜひ実現したいのはサーキットラン。ロードレースは何度か見学したことがあるんですが、自分でサーキットを走った経験はまだありませんから。ぜひ愛車FZ250フェーザーで攻めようと思っています。それと、ちよつと足を伸ばしてモトクロスの地方選手権大会の観戦、それからYESSのサマーフェスティバル……と色いろ期待しています(内山さん)

袋井のヤマハコースも走れて、'86年のバイクライフは、とても充実していました。でも'87年は、もっともっとツーリングのエリアを広げたい。長期休暇がなかなか取れない私にとってYESSの北海道ジェットツーリングはとて魅力なんです。だからぜひ'87年の夏のプランに加えるつもりです。それとロードレース。7月の8時間耐久ばかりじゃなく、3月の日本グランプリ、8月のSUGOのTT・Fと3回も世界選手権レースがあるんですね(刑部さん)



ピンクとホワイトがお気に入り。色違いのジョグ2台でスクーターライフに胸はずます大出さん(左)とお友だちの長谷部和代さん

スクーターユーザーを代表してご登場いただいたのは、都内の私立高校に通う大出さん。昨年3月、原付免許取得と同時にピンク&ホワイトのジョグを購入。そしてカラーリングも一新された10月に再びホワイト&ピンクのジョグを追加購入。ぞっこんジョグのカラーリングに惚れこんで、この色違いの2台のジョグをその日の気分でも乗り分けながら、'86年はスクーターライフがすっかり生活に溶けこんだというわけです。

「普段の買物や友だちとおつきあいで、とにかくジョグのおかげで行動半径がグンと広がりました。学校が私立ということで、クラスメイトも大田区や品川

区など結構離れたところに住んでいるんです。で、そんな友だちのところに出掛けたりするにも、ジョグは大だすかり。電車に乗るわずらわしさもないし、だから雑踏もサヨナラ。ひとつ残念だったのは2回も転んじやったことかな？

でも'87年はもつと走ります。学校で一学期に一度開かれていた安全運転のため

専門誌編集長

梶田卓さん

月刊「オートバイ」誌編集長

“俺サ”人気は続きます。  
大切にしたい“美少女クラブ”  
'87年は、プラスαの  
楽しさで勝負です

さて最後は、二輪専門誌を代表して月刊「オートバイ」誌・梶田編集長に、'87年を語っていただきました。根づよいレーサーレプリカ人気、元氣いっぱい女性のライダーの姿……ユーザーの生の姿が、'87年も誌面からいきいきと伝わってきそうです。

「レーサーレプリカ一色という時代が、ここ2、3年続いていますが、私どもの媒体でそれを反映するかのようには人気を集めているのがカラー企画の、俺達のサーキット」です。10年前、この企画がス

の講習会をしつかり聞いて、グンと行動半径を広げます。ぜひ行きたいのが海。夏休みには、絶対に湘南方面へジョグで遊びに行くつもり。

もつと希望を言えば、例えばお揃いのジョグに乗って一緒に海に行けるようなボーイフレンドが、それまでに見つかればいいのになア……なんて思っています」

ターゲットした当時は投稿が少なく、わざわざカメラマンを起用して峠道まで撮影のために出掛けたこともあったほど。それが今では毎月600点近い応募があるんです。1号での掲載量は30点前後ですから、実に20倍近い競争率です。

でも、レーサーレプリカ人気というユーザー傾向にかかわらず、このページの人気は続いていくと思っています。つまり、ユーザー心理としては、自分がオートバイに乗っている姿を他人に見てもらいたい」という意識が非常に強い。一

月に600点もの応募があるという月刊「オートバイ」誌の人気ページ。俺達のサーキットの投稿写真の前に「'87年はソフトの時代」という梶田編集長(右)



億総タレント時代と言われている昨今ですが、そんな中でバイクユーザーの心理を、うまくイメージ化できたページなんです。

もうひとつ、活版ページの人気者「美少女クラブ」をご紹介しましょう。このページも基本的には読者寄稿によるページですが、会員制をとっているのが特徴

なんです。会員にはメンバーズカードを発給している以外、別段特典があるわけではないんですが、500名の登録があります。その中で興味深いのが24、25歳前後の女性ライダーの声意外と多いこと。しかもそういう年代の読者が「バイクの乗り方教えてください」なんていうケースが多いんですね。

いずれにせよ、女性がオートバイに乗ることは、オートバイのイメージがソフトになることにつながります。その意味でこうした読者を大切にしていきたいですね。

さて'87年。結論から申しあげると、メーカーさん、ショップさん、そして私たち媒体が一体となって、ユーザーがバイクライフを楽しめる場を提供してあげることがキーポイントとなるでしょう。少なくともニューモデルがドンドン売れるという時代ではありませんから、新車を買ってもらったユーザーにどれだけ付加価値を与えることができるか——それこそ私達の課題だと思っています。もともと二輪専門誌の力は、ニューモデル関連の記事がないときに、どれだけ売れるかがパロメータ。新車のないときの企画編集力が勝負なんです。こうした、プラスαの部分こそ、ユーザーのみなさんが'87年に期待することではないでしょうか？」

# 走りが、楽し。WINNER

'87年商戦のトップを切って新春の市場を大いににぎわしている「WINNER」。ヤング、アダルト、レディース……幅広いお客さまの獲得が期待されるこの魅力のニューモデルの評価を、販売店さん、二輪ジャーナリストのみなさんにかかってみました。



## いまの市場に「ピッタリ」のニューモデル

■小川忠勝店長(19才・YSPタマブラザ)



「FZ250フェーザーに比べてすごく進化したな、というのがFZR250の第一印象。とくにパワーフィーリングがね。とても乗りやすくなっていますよ。中低速が一段とパワフルになってギクシャク感なんてまるでない。スムーズにアクセルワークについてくる感じ。FZR400と同じような扱いやすさですね。」

250ccならではの軽量感、それでいて400ccに匹敵する車格、さらにレーサーレブリカ時代にピッタリの徹底したデザイン、スタイリング……まさに今の市場にぴったりのニューモデルだと思います。

私はいま店長をしています。レーシーな雰囲気を求めるレブリカ・ユーザーにまず先に勧めたいですね。そして、店にまず一台試乗車を用意して「FZR250」のハイレベルな総合性能を実体験していただくと思っています。そして何よりも250から1000まで、勢ぞろいしたFZRシリーズのイメージが宣伝活動にも効果的に作用すると思いますので、そのへんを活かした店独自の告知も考えていくつもりです。

### お客さんもきっと

### ビックリしますよ!

■工藤 博さん(20才・YSP新横浜)  
「私は店で整備を担当していますけど、私たちがメカニックの眼からみても「FZR250」



50」はしっかりとつくられたモデルだと思いますね。まず乗車してみると、窮屈感がまったくなく、ポジションもゆったりとしていて、疲れないんです。

走り出してみると、スムーズに下から上まで吹き上がっていくエンジンがとても印象的です。それとレバーを握った力がきちんと制動力になっているようなブレーキ。これならきっと試乗したお客さんたちもビックリしますよ。

ターゲットとしてまず考えられるのは、レーシーなクォーターバイクを求める10代後半から20代前半のヤング。それに、400ccと比べても見劣りしない車格、それでいて250ccの軽さがいっても、女性ライダーも十分に見込めるんじゃないですか。このヤマハコースを何の不安も感じずに走れたのも「FZR250」のトータルバランスのおかげでしょう。サービスマンとしても内容豊富なセールストークを展開できそうでもとても楽しみです。

### フォルムとマシン性能の新しいコンビネーション

■坂田典雄さん(月刊「オートバイ」誌ライター)



「時代にマッチしたフォルムを持ちながらも、同時にニューベーシックとも呼べるマシンですね。それは、スポーツバイクのひとつの新しい基準となるものだと思います。要するに、フォルムからくる印象とは違ったところで、非常に乗りやすいわけです。フォルムとマシン性能の新しいコンビネーションと呼んでもいい。スタイルや雰囲気を楽しむ……そこを大切にしながらも、すくになじめる扱いやすさがありますから。」

それに低速域でのアクセルのオン・オフに対するギクシャク感がない——これは試乗して第一に感じたことですが、このことが扱いやすさ向上の最大の要因となっています。もちろん高速ランも快適で、ライダーがマシンにアクションをかけた時の、マシン側のレスポンスがちょうどいい具合に仕上がっているのも魅力です。

### 女の子は、みんな

### こんなバイクを待っていた!

■宮崎トモミさん(月刊「デイズ」編集員)  
「真正正銘にいいマシンです。」



軽くてスムーズで速い。しかも車格とポリウムがあって、足つき性も良好。つまり乗りやすい。その意味では、女の子のことをよく考えたうえで設計されていますね。女の子は、みんなこういうバイクを待っていたんだと思います。本当に。

もちろんエンジンの回転もスムーズ。低回転域でのトルクも充分で、ギクシャク感をまったく感じさせないマイルドなもの。高速でも、1万2千回転くらいいまでも、すごいパワーを体感でき、それ以上の1万5千16千回転あたりまでも、スルスルと回ってくれて気持ちがいい。外観はレーサーレブリカですが、本当に乗りやすいバイクですね。

# うちの店のmoment、 いろんな毎日、送っています

お便り  
待っています!

■本音でお付き合い  
お客さまと真心で接したいですね

田中英士さん・30才

(田中自販車店・タナカ・BC☆B/三重県)

自販車店としてオープンしたのですが、月日を重ねることにバイクのウエイトが高くなりつつあるようで、3年を経過した現在は、スポーツバイクも少しずつではありますが売れるようになりました。

私が接客上もっとも気を使っている部分は、お客さまと本音で接することです。あまり言葉が上手な方ではないので、お互いに心で接することができれば、なんて思っているのですが。

そんな気持ちを通じたのか、夏に若いお客さんにスポーツバイクが売れたのをキッカケにして、その後はそのお客さんの口コミで若いお客さんが集まるようになってきました。これを機会に、ミニバイクレース、なんかに参加して、おおいに楽しんでもらえるような店にしていきたいと思っています。

■娘よ!

21世紀レディスライダーの星になれ

三村早苗さん・26才

(三村商会・オートメカニックミムラ/埼玉県)

義父さんの代からの自販車屋さんでしたが、私と主人との結婚を機に、バイクも始めるようになりました。というのも、実は私たちは2人も元ヤマハの社員だったんです。

お店に入った当時はなんとか、若さをキヤッチフレーズに、自販車店のイメージを取り払おうとガンバリ、DMなん

かも積極的に出しました。が、そうこうしている内に私に赤ちゃんができたので。結婚から3年目、娘の早紀(サキ)は6カ月です。

2人とも男の子を望んでいたのですが、男の子の名前しか考えていなかったような状態でしたが、今ではオテンバでもいい、元気に育ってくればとばかりに、YSR50に乗せて写真を撮ったりして、21世紀のレディスライダーの星になれと期待いっぱい子育てをしています。

商売の方はいま一步という感じですが、義父さんと私たち、そして娘の早紀と、幸せいっぱい毎日です。

■量より質を、技術サービスと  
イベントでガンバってます

押田 稔さん・30才

(オートショップ・えいぶる/神奈川県)

スポーツバイクをメインに商売をやっていますが、販売面ではなかなか大型店のようにはいかないのです。量を売るより質を売る。という姿勢で商売に取り組ん

でいます。価格の面でお客さんに貢献することがむずかしいものですから、その分、技術サービスを充実させたり、いろいろなイベントでお客さんにサービスできればと思っています。

そんな中で、今やっているのは、チームえいぶる。という自店クラブ主催のトライアル大会。この他にもスクーターレースへのエントリーやミニバイクレース、エンデューロレースなど、色いろと機会を見ては参加していますが、このトライアル大会はやはり自店クラブ主催ということで楽しさも一番ですね。会場が河原なので競技よりもイモ煮会がメインになっってしまうこともシバシバです。

今年もお客さんに楽しんでもらえるイベントと、シッカリした技術サービスで、店を盛り上げていきたいと思っています。

■ベテランも初心者も  
オフロードで楽しんでいます

小林幹夫さん・34才

(小林モータース/兵庫県)

オンロードだけを楽しむという片寄りもなくして、バイクの世界を広げてもらうと始めたオフロード活動も、いまでは林道ツーリングを楽しむ移動型と、会場を借りてキャンプをしたり、家族で楽しむ地型の2つに分かれて定着しています。

昨年の12月7日も会場を借りてオフロード大会を開催したところ家族づれも含めて70名もの参加があり、子供たちはPW50で、大人たちはXTやTYで大いに楽しんでいました。

店としては、遊べる場を用意し段取りをしてあげ、あとはお客さまの自主性にまかせています。参加も強制はしませんし、細かな規則も作らないかわりに、大人として行動をすることを守ってもらっています。

会場ではカレーライスを作ったりおし

ることを3時のおやつに出したり、子供会の運動会のような楽しさで、4才から50才代と幅広い年齢層の方たちに楽しんでもらっています。

■今年はジェットツーリングで  
北海道の毛ガニを……

中島雅夫さん・34才

(中島輪業商会/和歌山市)

父親の代からの店なので、もう30年になりますね。主力はスクーターですが、4年前にはスポーツのツーリングクラブ「ルート26和歌山」もできて、いまでは女性5名を含む20名で楽しくツーリングをしています。

毎月一回の日帰りツーリングに年々2回の宿泊ツーリングが主な活動ですが、みなさん会社員の方が多いため休みを合わせるのがちょっと難しいところです。

うちのツーリングはちょっと変っていて、雑誌などで紹介されている美味しいラーメン屋さんやレストランを見つけておいて、ツーリングの中にもその食事や休憩を盛り込んでいます。グルメツーリングでも言うのでしょうか。特に女性ライダーには人気です。

走りを楽しむツーリングもあれば、プーラスアルファの楽しみを求めるツーリングがあってもいいと思います。

'87年はみんなジェットツーリングに参加して北海道の毛ガニを、なんて考えています。

普段のお仕事や生活の中の、ちょっとした話題をお知らせください。ご商売に関する事、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。

●お便りの宛先は

〒438 静岡県静岡市新貝2500  
ヤマハ発動機株式会社 広報室・宣伝課  
「ヤマハニュース」編集部です



つぎつぎに何かを仕掛けていかなないと、若者の気持をつなぎとめられない時代なんですわね。



昨年は、12回にわたって、若者向けしているモノやコトの仕掛人にお会いし、感想や分析を聞いてまわりました。

ファッションからお金もうけまで、対象となった現象はさまざま。各分野ごとの分析もユニークでした。しかしお話しただいた12人の方の感想は、どこかで似ているという印象を受けたのも事実です。

そこで、この欄を担当した女性1名、男性2名の取材記者がそれぞれの印象を語りあい、'86年はどんな年だったのか、また'87年のトレンドはどうなるのか、キイ・ワードとなるような傾向はあるのかをさぐってみました。

### ■若者と同じ目の高さを

記者A(以下A) 1月はフジテレビの、「夕やけニャンニャン」。

記者B(以下B) デイレクターの坂間さんだったね。会ってみて驚いたのは非常にまじめな人だったこと。番組のイメージとは全然違うね。それに、タマタマうけたっていうのも面白かった。

記者C(以下C) その前に女子大生でうけた「オールナイトフジ」があったんだ



から、いくら狙ってはいたと思うけどね。テレビが視聴者の目の高さまで下りていったということでしょう、あれは。

B そうそう。坂間さんは「中・高生の地平に立った企画が次々に当たった」という言い方をしていたね。

A 女の子が主導権を握ってるとも言っていた。この点は「ポパイ」や「メンズ・ノンノ」でも同じ見方をしていた。新しいものに挑戦するのは女の子だって。

C でも「夕やけニャンニャン」のパワーが落ちてきたんで、もっと年令を下げるってウワサもあるよ。おニャン子CLUBの次は子ニャン子CLUBだとか窓B 2月は「クラブハウス」か。仕掛人の河西さん自身が新人類だもんね。今までひとくりにされていた大学生の集団を8部族に分類してみせたところがエライね。現象自体は特別新しいことじゃないけど、自分のやり方でやったのがエライね。



**B** しかし、学生をシロウトとクロウトに分けてるとこなんて鋭いよ。勉強しないのがシロウトの学生だっていうんだけど、社会人にも言えそうでしょ。仕事をしないシロウトのサラリーマンとか。

**C** 今の学生って遊びを生活の原点にしてるようなところあるね。人生をさめた目で眺めてるし。難しいな、扱いが。

### 自己肯定型で建設的

**A** 部族に分かれるっていうのは、僕らにとっても参考になるね。たとえばバイクショップでイベントをやる。来ないお客さんもいるわけだよ。でも、来ないからお客じゃないかっていうとそうじゃない。イベントが嫌いなお客さんなんだ。じゃあその人は何が好きかって考えなくちゃいけないんだ。

**B** そういう点では、3月のインテイズ現象なんてのはもつと極端。一般のレコード会社では扱わないバンク・ロックのレコードを作って、販売までやろうっていうんだから。

**C** 今だから言うけど、取材した時は、これはトレンドとは言えないなと思ってんだ。ごく一部の現象のような気がしたから。ところが、今では、まア、音楽の世界のことだけど、トレンドになっているものね。

**A** 仕掛人の江口さんが言ってるように、バンク・ロックをやってる子は社会に不適合な子が多い。でも60年代のカウンター・カルチャーとは全く違う。あの頃はそれまでの自分を否定してただけで、今の子は肯定してる。レコードの流通システムを考えたり、建設的なんだよね、考え方が。

**B** 経済感覚がいつて言うかね。4月号の『ドリブ』のお金もうけの話もそうでしょ。

たいていはゲーム感覚で、予想をして楽しんでるみたいだけど、それでも20歳から始めて3年間で600万円だか1000万円だか作っちゃったっていう札状が来るんだって。本に書いてある通りにやって。

**A** すごいなア、23歳で1000万円か(笑)。生き方で冒険できないから、お金でやってんじゃないの。

**B** そうひがまないで。まア、最近昔風のロマンはないね。オーディオの次はオートバイ、車、家という風に、夢でさえも堅実なサラリーマン志向だと言ってたな。

### 嫌われる押しつけ

**C** 5月はTECH21。このパワーにいては、販売店さんの方が実感が強いと思う。やっぱり平選手ってカッコいいもんなア。

**B** 男の夢を具現してる。速い。それに資生堂というスポンサーもいいね。ヤマハと平選手と資生堂、三者が一緒になると二つずつよりずっとカッコいい。

**A** 女の子に騒がれたっていうのがいいよ。いくら速くても男の子だけにうける間はマイナーなんだ。やっぱり決め手

は女の子だと思う。だから、あのカラーリングは見逃せないポイントだよ。

**C** 6月はCMの川崎徹さん。タイトルにもなったけど、面白いから笑うのではない。若者が笑うことが面白いことなんだ。というのが印象的だった。

**B** そうだね。押しつけは嫌われるってことだろうね。『ポパイ』や『メンズ・ノンノ』とも共通する点だ。でも、やってみなくちゃわからないっていうのは、作る側は大変だよ。

**A** おかしいのは、川崎さんが自分で面白いと思うことを抑えて、若者が面白いと思うものを作ろうとするのに、逆に若いCM作家は自分の面白さにこだわることからダメになっていくんだっていうところね。若者のレベルに合わせられても、客観視できないといけないんだよ、きっと。

**B** 7月号の『ポパイ』編集長の秦さんも冷静だよ。時代の変化の、一番わかりやすい部分が若者なんだって言っていた。

**A** それでいて一緒に楽しんじゃおうっていう姿勢がないとダメみたいだし。

**C** 昔の雑誌のようにメッセージを送ってもダメだそうだからね。

**A** 女の子と、高校生が面白いと。若いほど男女の区別がだんだんなくなっている。だからミントが男の子にうけたっていうことらしい。

**B** 女性用、男性用っていう分け方が古いというんだ。色に対するこだわりはないみたいだね、若い人の間では。

### 手軽にカッコよく

**A** だけど、8月の『メンズ・ノンノ』、あれは正直言ってビックリ。男が化粧するっていうんだから。裁縫もしてもいいけど、なにも雑誌でやることないじゃないか(笑)。

**B** そうしないと女の子にもてないっていうんだから仕様がなくていいよ。

**C** かわいい、清潔な男が好まれるようになったんだね。いわば女性の好みもモノサシになってるわけだ、今は。

**A** まア、化粧する男は少なくとも危険な感じはしないからね。安心感があるんだろう。

**B** 女性も変わってると思うよ。一昨年のこの欄で話を聞いた『ファイブ』というサーフィン雑誌の人は、以前は男に負けたくないって思ってる女の子が多かったけど、今は違う、サーフィンやって当たり前になってるって。

オートバイでも同じだと思う。女性ライダーは当たり前だものね、今や。

**A** なんでもかんでもファッションになって手軽なところでカッコよくなるようになってるんじゃないかな。

**B** ああ、それはあるね。お手軽志向っていう感じ。みんな平選手になるわけにはいかないもの。

**C** 次の西武百貨店の場合がまさにそれ。自分だけのモノが欲しい。だけど昔のように作ることはしない。どうするかっていうと、既製のものに、ちょっとだけ自分のデザインを入れてもらうんだ。カードなんかね。

**A** 完全な手作りには難しいし、完全なオーダーメイドは高いから、手軽にオリジナルティを表現できる方法を示すとドツとくるわけだ。

**B** だけど、そういう風にオリジナリティを表現したい人が増えてるってことがポイントなんだと思う。西武の牧山さんも言っていたけど、そういうニーズに対

応するのはコスト高になる。それでも、そうしないと売れないんだから仕方がないということだった。

### ■ オリジナリテイ志向

**C** 10月のリサイクル運動市民の会の高見さんのお話にもあったね。新品のブランドものより、誰かが着て、何回か洗ったあるもの、世界中に1着しかない服なんだから、その方がいいんだってという感覚。若者はオリジナリテイを求めめるんです、激しくね。

**A** それと、もう一つ感心したのが遊び感覚。ガレージ・セールやフリー・マーケットなどを遊び場として利用しているってことね。不用品を売り買いすることが、実益とはあまり関係なく楽しみになっている。

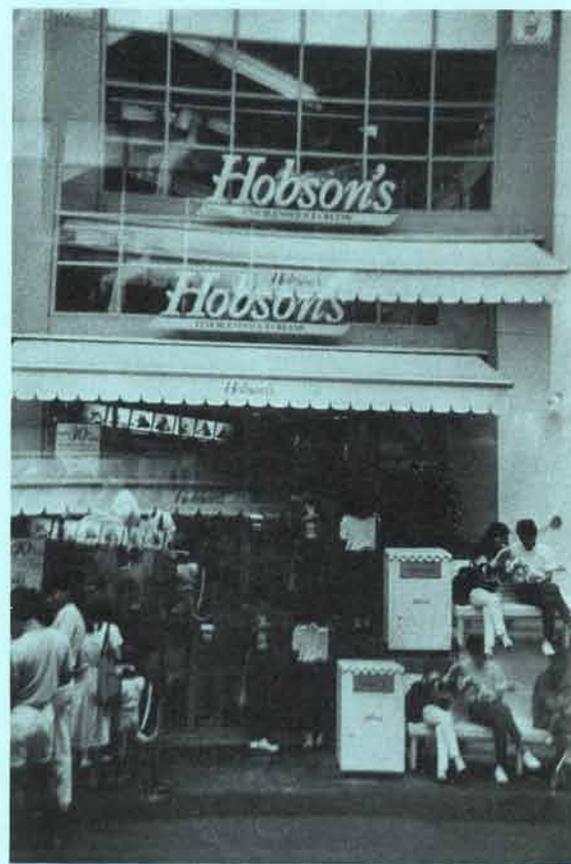
**B** 楽しさを感じさせることが大切だっという点では、次の東急ハンズも同じだね。手間ひまをかけないと面白さは出てこないっていう売り手側の認識も共通してる。

**A** 品揃えがスゴイからね。それと品物の見せ方もあるよね。ただ並べてあるというわけじゃないでしょ。見て楽しめるようになってる。

**C** そうそう演出だよ。本来の用途じゃないところに使ってみるとか。たとえば、東京の六本木に車の用品屋さんがあるんだけど、エンジン周りのパーツを女の子が買って行くっていうんだ。アクセサリーにするんだって。

こんな風に、オリジナリテイを刺激するような見せ方をすれば売れるということじゃないだろうか。

**B** 最後の「ピーナツボーイ」はキャラ



クターブランドなんだけど、今まで話していたこととは逆の現象のように見えるね。

**A** そうだね。みんな同じものを着るんだから。ただオーナーの中川さんによれば、ステイタス・シンボルとして買われているということだから、オリジナリテイというか珍しきの値打ちというか、そんな面はあるんじゃないかな。

**C** お客さんは地方の子がほとんどらしいね。私は原宿へ行ったんだってという証拠がステイタスなんだ。だから、キャラクターブランドが売れる理由はと聞くと有名で、原宿にあるからですって明解な答が返ってきたね。

**B** 雑誌やテレビを使ってタダで有名にしちゃったっていうのもエライ(笑)。

### ■ 基準は楽しむ心地良さ

**A** さて、1年間を通して見て、何が言えるだろうか。

**B** 流行が細分化してるといふこと。いろんな現象を取り上げてきたけど、カテゴリー分けが不可能なほど細かくなって、

しかも1人がいくつもの現象にあてはまるから分けられないんだ。

**A** でも、その元のところでは、男の子は、女の子にうけたらいいという点が共通してるんじゃない？

**B** そうだね。何をしても真剣じゃないっていうか、遊び、楽しみの部分が大きいという共通点はあるな。

**C** だから、こっちからあっちへ簡単に移れるんだ。昔はブルースをやってる人はジャズのことなんか知らないし、バカにしてるところがあった。洋服のブランドだってそうだよ。イッセイ・ミヤケが好きな人は毎年それで自分を色づけしてた。ところが今はブルースもジャズもレゲエも知ってるし、いろんなブランドを同時に持ってたたりする。

**A** そして仲間意識を大切にする。ファッションやテレビ番組は話を合わせるために買った見たりする面がある。逆にそういつた仲間うちではちよつと目立ちたい。

**B** TPOをわきままえているというか、その場にふさわしい対応の仕方を知って

るよね。良く言えば多面性を持つ若者だ。  
**C** そうだね。オートバイに乗る人でも、買うのと修理するのと、遊ぶのが全部別の店なんてこともある。

**B** 面白さ、あるいは心地良さが基準になっていると思う。販売店さんを選ぶ場合でも、自分にとって心地よいかどうかで決めてるんじゃないだろうか。それと遊び感覚ね。

### ■ 理屈よりサクセッション

**A** 女の子の「かわいいーっ」って言葉どうかすると、道端で寝ているオジさんとかかわいい、なんて言うんだから、わけわからないんだけど。

**B** そうそう。ジョグを見てかわいいって言う場合も、じゃあどこがかわいいんだって聞くと言えない。理屈なしに「コレ、いい。っていうんだ。そして、それが大体当たってる。性能面でも良いもの」を指していることが多いんだよね。

**C** だから理屈では対応できない。次から次へと仕掛けをしていかないと、そして反応をす早くキャッチしないと若者はつかまえないということだ。

**A** 昨年取材させて載いた方達もそうだったね。取材した時点ですすでに次の仕掛けを考えているという具合だった。

**C** 手間のかかる、面倒な時代だ。でもそれを意識してやらないと取り残されてしまうからね。

**A** というわけで、今年も飽くことなく若者のトレンドをききりにあちこちへ出かけましょ。

**B** たえば、若者の溜まり場みたいになっっているコンビニエンスストアとか、遊び道具になった電話とか、興味あるね。

**C** 話題になった大型店舗や、遊び志向のビルなんかもぜひ行ってみたいですね。

# ウィンター・スポーツとして 定着すすむスノーモビル

85年3月、女優・和泉雅子さんとヤマハスノーモビルによる北極点踏破行は、いまだ記憶に新しいところでしょう。

このスノーモビルは、モーターサイクル、マリッジについて68年からスタートした分野で現在では年間45000にのぼる台数が生産され、国内はもとよりアメリカ、カナダ、デンマーク、ノルウェー、フィンランド、スウェーデンなど海外10カ国以上に輸出されています。また、アメリカ、カナダ、フィンランド、スウェーデンの4カ国では、ヤマハスノーモビルの現地生産も行なわれています。

2本のソリとトラック（キヤタピラ）で雪の上を縦横無尽に走りまわるスノーモビル。そのメカニズムは一見単純そうですが、そこにも20年近くに行われる研究・開発の成果が余すところなくもり込まれているのです。

スノーモビルの研究・開発は、春から秋までの雪のない季節は、代用実験が中心。室内でシミュレーターを使った研究、袋井ヤマハコースでソリを車輪に換えての走行実験がつけられます。

そして、11月下旬から4月いっぱいには、アメリカやヨーロッパと自然条件が非常に似かよっている北海道上川支庁の士別で実際の走行実験が行なわれます。氷点下30度という士別の厳しい条件のもとでのこの走行実験には、30名近いスタッフが約1カ月交代で参加。ゴーグルを凍らす風雪と闘いながら、貴重なデータを集めつづけています。

そうした研究・開発から生まれたかすかずの新技術や特許の中で最も代表的なのが、PZ480モデルに採用された「TBS」（テレスコピック・サスペンション）です。



# YAMAHA NOW

ヤマハの企業活動は、いまこんな広がりをみせている

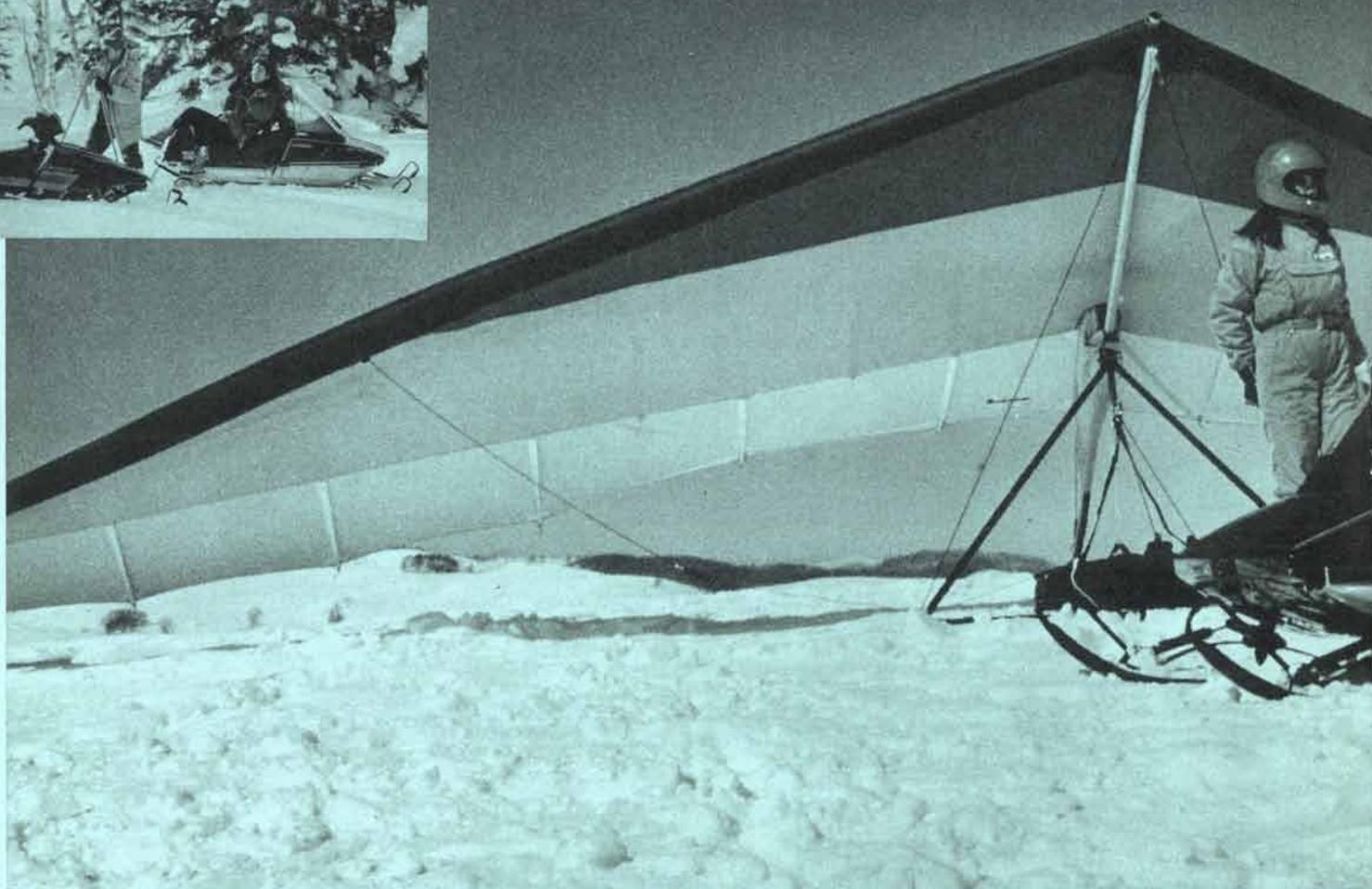
ンシヨン・システム)です。

これこそ、モーターサイクルメーカー「ヤマハ」ならではの発想から生まれたもの。モーターサイクルのサスペンション技術を、スノーモビルに生かした、といってしまうえば簡単なようですが、いまから7年前に開発に着手し、4年前に実用化にこぎつけています。この「TSS」は、従来のリーフスプリングに比べて新雪での抵抗がきわめて少なく、ギャップでの雪面の追随性やコーナーでの安定性などを大幅に向上させています。

スノーモビルの使われ方や、楽しまれ方も国によってじつにさまざま。アメリカやカナダのように一家で複数のスノーモビルを所有し、家族でツアーを楽しむところもあります。

こうした理想的な姿が日本でもようやく芽ばえつつありますが、それでもまだまだ日本の場合は「白雪」のイメージの方がつよいようです。そんな中で北海道で最近高まっている「利雪」の動き、さらには積極的に冬を楽しむという「楽雪」をめざしてヤマハは地域と一体となった活動も行なっています。そのひとつが、昨年北海道の士別市と小樽市に誕生した「スノーモビルランド」。いずれも新しいウィンタースポーツ・スノーモビルを観光資源として活用しようと第三セクター方式で設立されたもので、雪に閉じこめられた冬の北海道の「村おこし」に新風を吹き込むものと、地域の人びとからも大きな期待が寄せられています。

北海道から東北へ、さらに裏日本から山陰へ、これからもヤマハは、スノーモビルによってウィンタースポーツのフィールドをどんどん拡大してまいります。雪国の人たちも都会の人びとも、ヤングも、ファミリーも、そろって楽しめるウィンタースポーツとしてのスノーモビルの定着。それが88年、スノーモビル生産20年を迎えるヤマハのねがいでもあるのです。



# 情報スクランブル

お忙し販売店さんのための情報スクランブル

## BOOKS

●FZR400の魅力のすべてを紹介  
『ジエネシス・ショック』  
『FZR400』

一冊まるごとワンモデルの紹介で人気を集める『マイバイクエンジョイマニユアル』の17冊目として、『FZR400』の登場です。誕生のいきさつから、メカニズム、走りの世界、楽しみ方まで、その魅力を美しいカラーグラビアとともに余すところなく収録。さらに後半にはF3レース用のチューンナップの手引きやメンテナンス法までも紹介し、完成度の高いオーナーズマニユアルとなっています。ぜひお客さまにおすすしたい一冊です。

スタジオTAC編 山海堂  
¥1200



●見えてきたオートバイのつき合い方  
『三好礼子(バイク)術』  
『走れ、いい女』  
バイクショップ店主、雑誌編集

者、ラジオDJ、etc——バイクに関するあらゆるメディアで活躍中の三好礼子さんの、自分自身による身の回りのあれこれ紹介です。とは言っても、自他ともに認めるバイクフリークの彼女、当然内容もすべてがバイクとの関わりなこと。女性ライダーの生態を覗き見る意味でも、またちょっとした息抜きにも、肩が凝らずに読めるエッセイです。

三好礼子著 俳文社/¥1200



## WAVE MUSIC SENSOR

※このスペースの情報提供は、東京都六本木の発行信地「ウェーブ」です。  
●何通りも楽しめる  
『Deep in the heart of nowhere』  
(ティーンインザハートオブノーウェア)

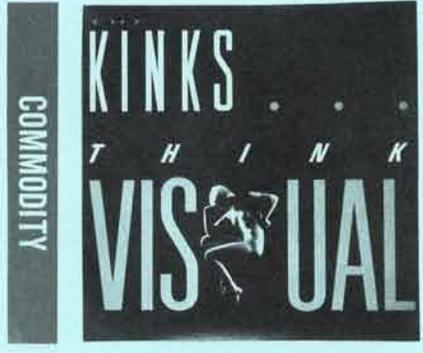


アフリカ難民を救うためのチャリティコンサート『バンドエイド』の提唱者として、一躍その名を広めたブームタウンラッツのリーダー、ホプ・ゲルドフのソロアルバムです。大ヒットした『哀愁のマンデイ』を想わせるバラードから、軽快なポップロックチューンまで、幅広く楽しめる内容です。

●健在、老舗のロック

『THINK VISUAL』  
(シンク ビジュアル)

イギリスの超ベテランロックグループ、キンクスの最新アルバムです。音は相変わらずのフォークロックサウンドですが、リーダーのレイ・デイヴィスのニヒルでもの哀しい唄声は、とてもノスタルジック。大満足の一枚です。



●便利しかも人のタメになる

『チャリティー・プレート』  
家にバイクにオフィスのドア、どれも管理は鍵ひとつ、といった具合に鍵はとても便利なものです

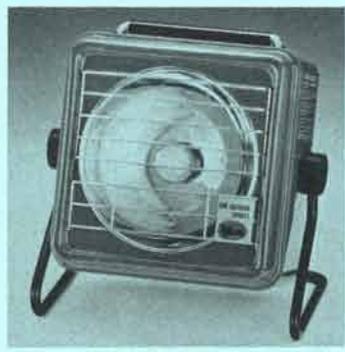
が、反面、うっかり紛失などしてしまうとこれは大変。身の回りにあるものが何も機能しない、なんてことも——そこでおすすめなのがこの『チャリティー・プレート』。万一鍵を落した場合も、キーホルダー裏面に刻印してあるチャリティープレート協会へ拾った方が連絡を入れてくれれば、その場でコンピューターが落し主を発見、すぐに連絡してくれます。しかも、このプレートで得た収益は、すべて身障者のための福祉事業に生かされるという、一石二鳥のキーホルダーなのです。

問い合わせ 日本チャリティー・プレート協会 ☎03(354)6541/¥2000



●屋外活動をホットにサポート  
『WARM-DRUM』

持ち運びに便利で、しかも風によって吹き消えにくい携帯用ガスヒーターの登場です。燃料はカセットガスコンロなどで使用するカセット用ボンベで、ボンベ2本で連続8時間の使用が可能。屋外のイベントやサービスタワー内の足元暖房など、使い方もいろいろあり



## EVENTS

●チームカナヤが送る特別ツアー

『デイトナ・モーターサイクルウィーク'87』まるごと観戦ツアー

アメリカのバイクフリークたちがもつとも熱くなる一週間、デイトナウィークをまるごと体験できるとびっきりのツアーです。なにしろあの200マイルレースをはじめ、4日間に行なわれる9つのレースのすべてがバックされているのですから。もちろんレース観戦チケットやサーキットとホテルの移動用バスなどの手配も万全で料金もグッと割安。しかも主催者である元ヤマハワークスライダー・金谷秀夫氏が同行し、現地での案内役もつとめてくれます。

お問合せ/広電観光株・大阪営業06(231)6428・東京営業03(571)0638 期日/87年3月4日~3月11日(6泊8日) 料金/¥269000(大阪・東京出発)

りそうです。

問い合わせ 株式会社ユニフレム ☎0256(63)9851/¥138000

店頭  
生情報

●手問いらすのユーザーサー  
ビスツツリングノート

バイクを使つての遊びの範囲は  
広がる一方ですが、そんな中  
でもやはりツツリングこそ、もつとも  
ポピュラーで人気の高い遊びでし  
ょう。バイク好きが2人以上集ま  
れば、必ずと言って良いほど出る  
のが、どのコースが楽しいとか、  
どこへ行って来たというツツリン  
グの話題です。

そこで、この相変らずのツツリ  
ング人気にヒントを得、手問いら  
すの情報提供を行なつてバイク好  
きたちの人気を集めているのが埼  
玉県のT店さんです。

その方法はいたつて簡単で、コ  
ースや距離、経費等が書き込める  
専用の用紙を店内に置き来店し  
たお客さんに書き込んでもらうだけ  
あとはそれをファイルし、店内に  
置いて他のお客さんに公開してい  
ます。



はこのデータをつぎのツツリン  
グの参考にするばかりでなく、さらに  
詳しいデータをほしい時は直接書  
き込んだお客さんに連絡をとつた  
りするため、思わぬコミュニケーション  
ションができればある、なんて効果  
もあるといひます。

●女性ライダーの  
見栄つてなに?

とあるレイイスライダー用品専  
門店での話です。

このところのレイイス・ライダ  
ーブームに集つてか、女性客の来  
店は順調に伸びているものの、な  
んとそれにつれて男性客の来店率  
もうなぎ昇りとか。店内に置いて  
ある品物はすべて女性ライダーを  
対象としたものですし、サイズも  
合はずがないのになぜ?とその  
理由を調べてみると、なんとこの  
お店に来る男性客のほとんどは女  
性につき合つて来ていたのです。

そのため男性客は必ずしもライ  
ダーとは限らず、どちらかと言  
うと女性ライダーの見栄の対象とも  
思えるマスコットの存在。男性ラ  
イダーが彼女を連れてお店へ顔を  
出すという光景はよく目にします  
が、こんな現象も最近の男女のユ  
ニセックス(中性)化のひとつの  
表れでしょうか?

●意外な好評  
用品レンタル

営利よりもより多くの人たちに  
スポーツバイクに乗ってもらいた

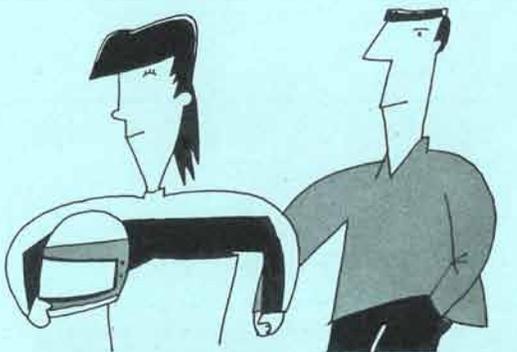
い、という動機からヘルメットや  
ウェア類のレンタルをはじめた大  
阪のY店さん。このレンタル用品  
を利用する人たちの声をご紹介し  
てみましょう。

※ツツリンググループと一緒にツ  
ツリングに行きたいけど、皮ツナ  
ギがないとちよつと恥しいし、買  
うのには高価すぎる。

※皮ツナギを買つても普段はあま  
り必要としないのでムダ。

※彼女とタンデムでツツリングに  
行きたいけど、彼女の用品までは  
用意できないから。

もちろんこのレンタル用品を利  
用する人たちはヤングが圧倒的に  
多いのですが、金銭的に余裕がな  
いのか考え方が合理的なのか、実  
に上手に利用しています。ちなみ  
にレンタル料金は、1日につきヘ  
ルメット500円、レザーシート  
1000円、グローブ1000円と  
いった見合いです。



今月の  
専門誌  
から

月刊「オートバイ」誌の人気ページ「俺サ」  
での人気ナンバーワンのモデルは……? そ  
のほか、2本の記事を抜粋してみました。

(記事1)「俺サ」マシン人気No.1!

スポーツ性を問われる俺サでは  
レーサーレブリカが人気の主流だ。  
その中でもRZ250Rは古くか  
ら俺サ・マシンとして活躍してい  
る。コーナーリング性能が良くなけ  
れば、ハンクオンもピシツと決ま  
らないだろう。前後18インチの操  
安性は適度にしつとりとしてライ  
ダーに恐怖感を与えるものではな  
い。また、パニック時でも立て直  
しやすいのでライダーは思い切り  
コーナーを改め込むことができる。

(記事2) スクーターやYSRの  
レース中はまるで世界GPを走つ

そして最近ではFZがRZに迫  
る勢いで増えてきた。重量的に不  
利だが、アンチ2スト党のライダ  
ーに支持を得ているようだ。また  
TZRもレースで活躍しているよう  
に俺サにも殴りこみをかけてきた。

(記事3) あーら気に入つちやつ  
たこのバイク。YAMAHA・A

2000。ミスバイクの利点つて、  
不思議なバイクが似合つちやうこ  
とだと思ふのね。(中略)

で、AG200つて、シートは  
便器のごとく安定性があるし、お  
はけキャリアがついているし、どこ  
からみても放牧ヘビーデューティ  
ーバイクなんだけど、乗りこなし  
方如何で凄くキマル奴だつて知つ  
てた? アーミールックやだぼつ  
としたツナギとブーツなんかで乗  
れば、目立つし自分も楽しいノ  
シート高は普通だけど、走りは見  
た目と異なりスルスの楽ちん。  
「旅に出たくなるバイクだね」と  
まりこ。「デントも新もばんばん  
積めて、家しょつてるみたい」と  
本気で購入したがつて信載さ  
ん。これぞ、ホントの穴馬ノ

ライダーズクラブ  
オートバイ  
ロードライダー  
Mr. Bike  
Riding Sport  
The Bike  
GOOGLE  
モトサウンド  
CYCLE  
SOUNDS

CYCLE  
WORLD  
MOTORAD  
MOTOR CYCLIST  
MOTOR CYCLIST  
MOTO  
JOURNAL  
MOTORRAD  
Cycle

(「ミスターバイク」1月号)

ニューモデルの  
お客さま ①

# champ 80 チャンプ・エイティ

随所に見られる80cc.ならではの余裕

飯田直樹さん(東京都練馬区)

●年令/22歳●職業/公務員●チャンプ80以外の所有車/RZ250●二輪乗車歴/6年●免許の種類/中型二輪●未婚●購入年月日/61年8月2日●購入店/YSP成増(東京都板橋区)



「このチャンプ80、実はチャンプ50の代替なんです。チャンプ50の発売当初、『生まれた時からサムライ』っていうコピーがありましたけど、スポーツスクーターのジャンルを切り拓いたのが、このチャンプだと思ってるくらいに、チャンプの走りは気に入っています。ヘルメットの着用義務化、それに2段階右折など、50ccは走りにくくなりましたので80ccにステップアップしたのですが、走りのチャンプの80cc版という、期待通りの性能ですね。」

「発進加速が良く、すぐに流れに乗れてまったく不安なく走れます。車線変更なんかでも加速がいいので安全に行なえるし、80ccならではの余裕がいろいろなところに



出ていますよ。走りで見ると、コーナーでのスクーター特有のフワフワ感がなく、とても安定感があってスポーツテイそのものです。」

現在はRZ250をツーリングに使っていますが、通勤などの実用部分でもスポーツマインドを忘れたくないというのがありまして、最初の50、今

度の80ともに、その欲求を十分に満ししてくれています。

特別ヤマハファンというわけではなかったのですが、気がついたらヤマハ車だけになってしまったという感じ(笑) デザイン、品質、作り込みなど、色いろと気に入っています。これからの独創性ある商品を作って、ライダーの夢をふくらませてください。」

自転車感覚の手軽さと  
パワフルな加速が気に入りました。



植田真弘さん(大阪府八尾市)

●年令/31歳●職業/カー用品店販売員●チャンプ80以外の所有車/FZ400、ホンダ・ブレリユード●二輪乗車歴/9ヵ月●免許の種類/普通車●中型二輪●未婚●購入年月日/61年8月23日●購入店/バイクサロン・フジイ(大阪府八尾市)

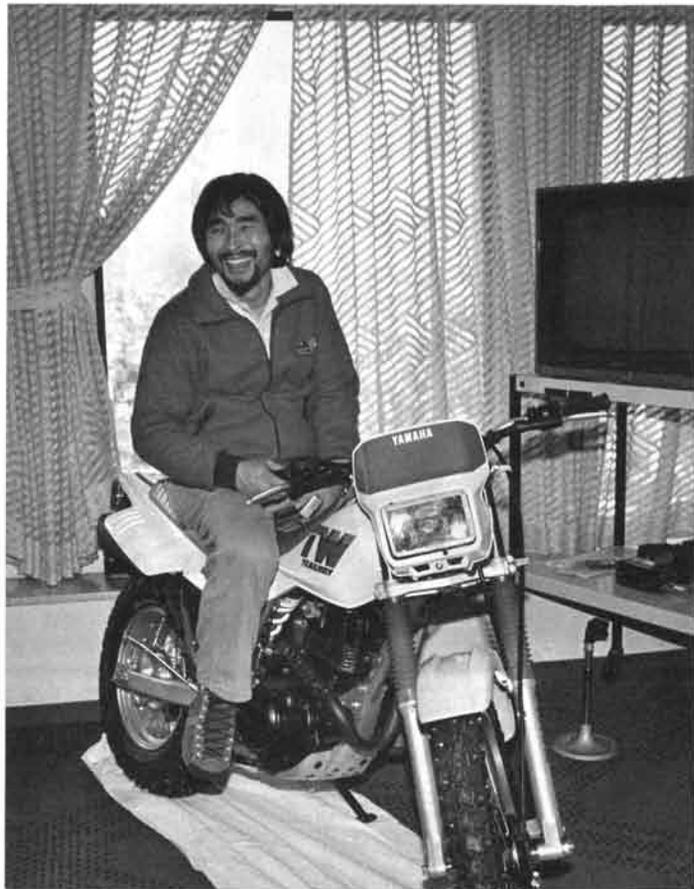
他にも色いろありますが、あくまでも50ccよりは、という感覚で、押して歩いても楽な大きさ、手軽ということが選択基準にありました。ですから、125ccとか250ccクラスのスクーターにはまったく目が行きませんでしたね。」

「日頃の自転車替りというか、通勤やちよつと近所まで出掛けるときの足がわりに前からスクーターがほしいと思っていたのですが、ちよつと購入を決める前に原付車のヘルメット着用義務づけがあり、それならば30km/hまでしかスピードの出せない50ccよりも80ccの方がいいな、というわけでタイミング良く発売された『チャンプ80』に決めました。大きい排気量のスクーターはこの

乗っての感想はとにかく、良く走る。ということですね。スピードが出る分、足回りやブレーキなども50ccよりもかなり充実しているようなので、性能的にも言うことはあります。」

今は寒いので通勤には4輪車を使っていますが、手軽に使えるスクーターと遊び用のFZR400、それに4輪車と、使い分けていくのも楽しいですよ。」

## バイクでめざす北極点 風間さんとTW200



北極圏でのテストランもすませ(写真右)、  
計画実現への意欲を語る風間さんとTW200

「北極点を自分の眼で見てみたい。バイクに乗ってそれを実現させることで、バイクのすばらしさをひとりでも多くの人にアピールしたい」  
バイクによるさまざまな冒険で知られる風間深志さん(36歳)が、この春、ヤマハの新しいオフロードモデルTW200(輸出用)を駆って北極点をめざすことになりました。

この計画は、12月10日、都内で行なわれた記者会見で発表されたもので、予定では2月10日に日本を出発。カナダのレゾリュートをベースキャンプに、3月10日前後にエルズメリア島最北端を出発することになっています。  
スノーモビルとソリによるサポート隊は、イヌイット(現地エスキモー)2名を含む6名。乱氷群やリード(氷の割れ目)などの障害を乗り越え直線距離780キロ(実際はこの3倍の走行が予想される)に及ぶ大アドベンチャー。計画では4月下旬、ノースポール到着が見込まれています。



ヤマハによる夢とロマンの北極点踏破行は、'85年スノーモビルによる和泉雅子さんにつづくもの、それだけに大きな期待を集めています。

### YAMAHA OSAKA CUP 通信③

スタートまであと **3** ヵ月

エントリー締切り、  
出場艇ぞくぞく  
メルボルンへ!



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

メルボルン—大阪港間を、乗組員2人だけのヨットで走破する『ヤマハ大阪カップ』、この世紀の一大レースも昨年12月31日をもってエントリーが締切られ、出場全チームが1月20日、主催団体より正式に発表されることになっています。

12月8日現在のエントリーは、日本17、オーストラリア19、ニュージーランド9、アメリカ5、イギリス3、フランス4、西ドイツ1、デンマーク1、カナダ2—の9カ国・61チーム。このうち日本からの出場チームは、12月上旬から相ついで出場艇でメルボルンへ向けて出航、3月21日のスタートめざして、レースムードも一気にもりあがっています。

さて、今月はこのレースの見どころをちょっとご紹介しておきましょう。この

レースは、メルボルンのポートフィリップ湾内に設けられるスタートラインと大阪湾内のフィニッシュラインの間で行なわれるもので、寄港地やチェックポイントの指定は一切ない、つまりスタートラインとゴールライン間のコース選択は完全に自由というわけです。

当然のことながらコース選択が勝敗を決する大きなカギ、レース全体の大きな見どころというわけです。帆走距離10200kmというのは、あくまでも両港間の最短距離、実際にはそれ以上の距離を走ることになるわけで、コンスタントにヨットに推進力を与えてくれる風をいかにうまくつかむか、また海流をいかにうまく利用するか、さらに荒天を事前に予測して回避するか……がナビゲーターの腕のみせどころとなるわけです。



スピネーカー(追い風用の大きな帆)を張って快走する外洋レーサー

## ヤングに大うけ! 定期開催のガレージ・ コンサート



雑然としたガレージの雰囲気もロックの演奏を盛りあげて大人気の「バイクサロン・フジイ」さんのガレージ・ロックコンサート

(ヤマハ関西・東大阪) バイクを媒体とした遊びのバリエーションが急速に広がっている昨今ですが、大阪府八尾市のユーショップ「バイクサロン・フジイ」(藤井恵治社長)さんでは、お店の向かい側にある整備工場を使ってガレージ・ロックコンサートを定期的に開催し、地域の若者の人気を集めています。

このコンサートは地元のアマチュアバンドを招いて行なっているもので12月7日のクリスマスコンサートには、ふたつの高校生バンドが出演。若さいっぱいの演奏を披露してお客さまや、近所の奥さま、子供たちまで、集まった聴衆をたっぷりと楽しませていました。

## 36店さんが参加して、オフロードYRS インストラクター研修会開催



(ヤマハ東京株) 長野県長野市郊外地蔵峠のヤマハSランド長野で11月22日、長野県下の販売店さん36店さんが参加して、オフロードYRSインストラクター研修会が開かれました。  
'86年からシステムとカリキュラムも一新してスタートした「オフロードYRS」は、テクニクマスタの最高の場として女性ライダーやビギナーからも根づよい人気を集めてきましたが、この「オフロードYRS」の自店開催のためのノウハウ、インストラクターとしてのテクニクをマスターしようというのが、この日の目的。  
当日は、石井正美、岩尾一敏両ヤマハインストラクターの指導のもとに、ファーストクラスのカリキュラムに沿ってみなさん真剣な表情で講習をつづけていました。

## G・リース選手、晴れの表彰!

ヤマハレーシングエンジンO×66の開発ドライバーとして知られるジエフ・リース選手が、外人ドライバーとして初めて'86富士グランチャンピオンシリーズの年間チャンピオンに輝いたことは、本誌11月号でも紹介しましたが、この表彰式が12月4日、東京で開かれました。  
この日は、最終戦までタイトルを争いあつた各ドライバーも顔をみせ互いの健闘をたたえあつていました。シリーズ全戦のポールポジションを獲得、2勝をマークしてチャンピオンに輝いたG・リース選手。監督をつとめたムーンクラフト・レーシングチームの由良拓也氏も、次のよう



に喜びを語っていました。「全レースでポールポジションを取っていたので、速さには自信がありました。でも最終戦を迎えてのラ

ンキングは5番手で、自力でのチャンピオン獲得の可能性がなかったんですね。でも結果としては、この最終戦に勝ってチャンピオンを取れて本当によかったと思つています」

# お客さま50名が参加して “まぐるくならないミーターディング”

〔ヤマハ東京株・水戸営〕秋もおわりに近づいた11月23日、茨城県友部町の「オートショップ大月」(大月一彦社長)さんでは、近くの御前山村相川鉱泉を会場に、YES Sまぐるくならないミーターディングを開催しました。

スクータのお客さまも、スポーツバイクのお客さまも一緒にたがて

ームや運動会、ランチパーティーなどを楽しんでいたというのが、このユニークな名前のイベントの狙い。当日は、お客さま50名がつめかけ、みなさん丸となってけんちん汁をつくり、手打そばを打ち、ランチパーティーを楽しみ、そしてさまざまゲームに打ち興じていました。



これは3人4脚のデッドヒート。スクーターのお客さまも、スポーツバイクのヤングも一緒になって一日をエンジョイ

# 平選手、ゴールイン

レースファンのお話を集めていた平忠彦選手の結婚式が、11月23日、浜松市で行なわれました。



多ぜいのモータースポーツ関係者の祝福を受けながら、めでたくゴールインした平選手と新婦恵さん

平選手と新婦・恵さん(旧姓尾見さん)は、ヤマハレーシングチームの先輩・江崎正選手の結婚披露宴で知りあい、4年間の交際の末にゴールインとなったもの。

披露宴には、河崎裕之選手らヤマハレーシングチームの面々、野口種晴氏、金谷秀夫氏らの先輩をはじめ、スポンサー関係も含めて多数のモータースポーツ関係者が列席。ナンパワンライダーの結婚を祝福しながらあわせて今後の活躍に大きな期待を寄せていました。

# 好評です！ シヨッピングセンター での乗り方教室

〔沖縄ヤマハ株〕四輪車の渋帯を避けてスクーターでスイスイと、というヤングや女性の増加が目立つ沖縄県那覇市。そんな中で沖縄ヤマハ株では、浦添市のダイエー・ウラソエシヨッピングセンターを会場に、ダイエー免許教室・乗り方教室を開催して好評を集めています。

免許教室は、シヨッピングセンター内のカルチャー教室で、また乗り方教室は屋上特設コースで行なわれていますが、毎回30名の定員をオーバーしてしまう人気ぶりです。



# おめでとう新チャンピオン！ 片山信二選手ら認定表彰

’86MFJ全日本選手権シリーズもすべての日程を終了し、ランキングも決定した12月13日、東京・千代田区の東條会館に、ロードレース、モトクロス、トライアル、スノーモビル各部門、各クラスの上位ランキングライダーや関係者・約260名をあつめて、’86MFJ全日本選手権シリーズ・ランキング認定表彰式が開かれました。

ロードレース国際A級250ccクラスでみこと1位、2位を獲得した片山信二、長谷川嘉久のYZRコンピをはじめ、F3、250のジュニアダブルチャンピオンに輝いた町井邦生選手らも顔をみせ、ライダー仲間やレース関係者の盛大な祝福を浴びていました。



# YSP袋井オープン！

〔ヤマハ中部株・浜松営〕静岡県袋井市の国道1号線沿いでスポーツユ一ザーの人気を集めるお店エルドラードさんが、昨秋に装いも一新、『YSP袋井』(友田和夫社長)としてリフレッシュ・オープンしました。

これは、YSP化によってヤマハスポーツ専門店のイメージをお客さまにより強力にアピールし、新規ユ一ザーの獲得をすすめるというものの。

試乗会や展示会もらくらく開催できる広びろとした店頭スペースを利用して、より活発なお客さまのためのイベント開催も予定されています。



## '87内外レース・スケジュール

# '87世界GPは鈴鹿からスタート! 8月には世界選手権TT・F1 SUGO大会も開催!

'87年度の世界選手権シリーズ戦、全日本選手権シリーズ戦また国内主要競技会が、FIMおよびMFJより別表のとおり発表されました。

ロードレース人気は、世界的にまた一段とエスカレート。世界選手権シリーズ戦は、ブラジル、アルゼンチンの南米2GPを含めて史上最高の16ラウンド。そして、注目のオーブンング・イベントとして19年ぶりの「日本グランプリ」(鈴鹿サーキット)が組まれています。また、ロードレースの世界選手権イベントとしては、8月30日、日本初の世界選手権TT・F1、SUGO大会も注目されると

ころ。7月の鈴鹿8時間耐久レースも含めじつに今年は、3つのロードレース世界選手権イベントが日本国内で開催されることになるわけです。

一方全日本選手権シリーズは、ロードレース12戦、モトクロス10戦、トライアル9戦が生まれ、こちらも昨シーズン以上のもり上がりが見込まれています。

どうぞお店でも、きめ細かなモータースポーツ情報の提供、観戦・応援ツアラーの開催、お客さまのレース参加のサポートなど昨年にもまして充実した、モータースポーツ・イベントの活用をいまのうちからご計画ください。



### ●'87年度世界選手権シリーズ・スケジュール

日程	世界選手権ロードレース	世界選手権TTフォーミュラ	世界選手権モトクロス		
			500cc	250cc	125cc
3月29日	①日本(鈴鹿)				
4月5日			①スペイン		①オランダ
12日			②フランス	①ベルギー	
19日		①イタリア(ミサノ)			
26日	②スペイン(ヘレス)		③オーストリア	②ポルトガル	
5月3日		②ハンガリー(ブダペスト)			②ベルギー
10日			④フィンランド	③イギリス	③イタリア
17日	③西ドイツ(ホッケンハイム)		⑤スウェーデン	④オランダ	④チェコスロバキア
24日	④イタリア(モンツァ)				⑤ブルガリア
31日		③イギリス(マン島・30日)	⑥西ドイツ	⑤チェコスロバキア	
6月7日	⑤オーストリア(ザルツブルグ)		⑦イタリア		
14日	⑥ユーゴスラビア(リジェカ)			⑥ユーゴスラビア	
21日				⑦サン・マリノ	⑥フランス
28日	⑦オランダ(アッセン・27日)	④オランダ(アッセン・25日)		⑧フランス	⑦アイルランド(4日)
7月5日	⑧ベルギー(スバ)				⑧スイス
12日		⑤ポルトガル(ピラ・リアル)	⑧イギリス		
19日	⑨フランス(ル・マン)		⑨オランダ	⑨アメリカ	
26日					⑨フィンランド
8月2日	⑩イギリス(ドニントンパーク)	⑥フィンランド(イマトラ)	⑩ベルギー	⑩ブラジル	⑩西ドイツ
9日	⑪スウェーデン(アンダーストーブ)		⑪ルクセンブルグ	⑪アルゼンチン	
16日		⑦北アイルランド(ダンドロッド・15日)			⑪アメリカ
23日	⑫チェコスロバキア(プロノ)				
30日	⑬サン・マリノ(ミサノ)	⑧日本(SUGO)	⑫スイス	⑫スウェーデン	⑫オーストリア
9月13日	⑭ポルトガル(ハラマ)				
20日		⑨西ドイツ(ホッケンハイム)			
27日	⑮ブラジル(ゴイアニア)	⑩イギリス(ドニントンパーク)			
10月4日	⑯アルゼンチン(ブエノスアイレス)				



●'87年度MFJ全日本選手権シリーズ・スケジュール

日 程	ロードレース	モトクロス	トライアル
3月8日	①BIG2&4		①九州(未定)
15日		①関東(埼玉)	
22日			②近畿(猪名川)
4月5日		②九州(大分)	
12日	②筑波(筑波)		③四国(八栗)
19日			④中部(享成)
26日	③鈴鹿(鈴鹿)	③東北(SUGO)	
5月3日			④中部(享成)
10日	④筑波(筑波)	④中部(鈴鹿)	⑤東北(SUGO)
17日			⑤東北(SUGO)
24日	⑤SUGO(SUGO)		⑥関東(まかべ)
6月7日	⑥鈴鹿200km(鈴鹿)	⑤四国(松山)	⑥関東(まかべ)
14日		⑤四国(松山)	
28日	⑦筑波(筑波)	⑥北海道(ルスツ)	
7月5日		⑥北海道(ルスツ)	
12日	⑧SUGO(SUGO)	⑦近畿(名阪)	⑦中部(牛岳)
19日		⑦近畿(名阪)	⑧北海道(夕張)
8月9日	⑨筑波(筑波)	⑧東北(エビス)	⑧北海道(夕張)
23日		⑧東北(エビス)	
9月6日			⑨日本GP(宮ヶ瀬)
13日	⑩SUGO(SUGO)	⑨中部(未定)	
27日	⑪鈴鹿(鈴鹿)		
10月11日		⑩日本GP(SUGO)	
11月8日	⑫MFJジャパンカップ(筑波)		

●'87年度国内主要競技会カレンダー

日 程	大会名	会場
1月3日	'87新春オールスターモトクロス	鈴鹿
3月29日	世界選手権第1戦日本GPロードレース	鈴鹿
7月26日	世界耐久選手権第5戦鈴鹿8時間耐久	鈴鹿
8月30日	TTフォーミュラ世界選手権第8戦TTフォーミュラSUGO	SUGO
10月18日	インターナショナルTBCビッグロード	SUGO
10月25日	富士インターナショナルレース	FISCO

4年ぶりの東京・後樂園スタジアムでの開催とあって約45000人、プロ野球のゴールデンカード巨人×阪神戦なみの観衆を集めて、'86ジャパン・スーパークロスが、11月30日に開催された。

スタジアムのフィールドには、11トン・トラックで7000台分・7700トンにもなる土が持込まれて全長670mの人工コースがつくられ、この中に連続ジャンプ、180度ターン、ウォッシュボード、逆バンク、サンドコーナーなどスリリングな見どころがふんだんにもり込まれた。アメリカン・ライダー16名、日本人ライダー42名の計58選手によって争われたレースは、予選7ヒートを勝ち抜いた22選手によって、決勝ヒート20周を行なうというもの。

立見席まで埋まるほど超満員の会場、4連ジャンプを飛翔するライダーの姿がカクテル光線に照らされて、大声援がわき上がり観衆の興奮も最高潮。'87シーズンのモトクロス人気の沸とうを期待させるに十分な、'86シーズン最後のビッグ・レースであった。

'86ジャパン・スーパークロス  
興奮のるつぼ・後樂園  
大観衆はスーパー・テクに陶酔!



●このページは、ヤマハ発動機各課から販売店のみなさまへのご案内です。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。

## 春のシーズン・インを前に YES S スタッフの拡大を!



『1987カレンダーノート  
タダヒコ・タイラ』好評発売中!

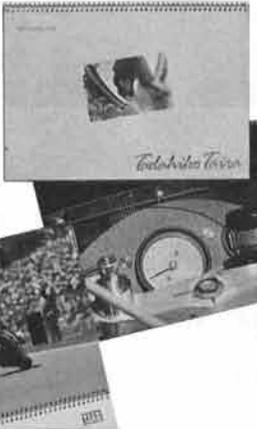
人気・実力No.1ライダー平忠彦選手の華麗なイメージでまとめた『1987カレンダーノート タダヒコ・タイラ』が、もっか好評発売中です。内外レースでの平選手のさまざまなシーンをもりこんだ豪華なスケッチブックスタイルのカレンダーノート、お店でもどうぞご利用ください。

- サイズ: B4判(縦25.7cm×横36.4cm)
  - ページ数: カレンダー部13枚 メモ8枚
  - 定価: 10部セット8000円
- ※この欄に関してさらに詳しくは、担当セールスマンにお問合わせください。



「エブリタイム・バイクタイム」のスローガンのもとに展開される'87年ヤマハの柱となるYES Sの「チャレンジ3000キロ」キャンペーン、みなさまのお店の導入は円滑に行なわれていますか? 「チャレンジ3000キロ」バックアップメニューの第1弾として、すでに「チャレンジ3000キロ・フォトコンテスト」と「チャレンジ3000キロ・スノモ&スキー」もスターとしていますが、この時期にお店でぜひ集中的にご展開いただきたいのですが、YES S スタッフの拡大作業です。

さまざまなバックアップメニューを活用して、とくにジュニアスタッフの拡大やファミリーぐるみのスタッフ化を推進し、2月、3月……と日を追って活発化する「チャレンジ3000キロ・バックアップメニュー」のもり上がりをおはかりください。



## SERVICE

### 愛情カバーは 整備作業に欠かせぬ気くばり

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。愛車の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。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します。



▶注文No.326507  
▶標準小売価格3500円

ニュータイプの愛情カバーをお店でもどうぞ利用ください。  
お客さまの問合わせにも、これで即答/サービステータ、テレホンデータブック完成

'86年度に発売されたヤマハ全モデルのサービステータを一冊にまとめた「サービステータ(86年版)」のサービステータの中から、とくにお客さまの問合わせの多いデータのみを抽出して調べやすく再編集した「'86テレホンデータブック」の2冊が完成しました。

いずれも整備作業時のちょっとしたデータ確認に、また電話等によるお客さまからの問合わせに即答するために欠かせぬ資料。お店にもぜひ1セットお備えください。

- ▼サービステータ'86年版  
注文No.326909 標準価格2000円
- ▼'86テレホンデータブック  
注文No.320910 標準価格6000円

## KART

### モーターサイクルのお客さまにも フォーミュラ・ヤマハ1000の楽しさを!

手軽なレーシングカートの楽しさに、フォーミュラカー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・ヤマハ1000のことは、すでに

この欄でもご紹介したとおりですが、ヤマハカートRC1000SC、無改造、ワンメイクで行なうこの新しいレーシングカートの楽しさを、ぜひお店のモーターサイクルのお客さまにもご案内ください。

# 栄光の'86ヤマハ・レース活動を集大成 ヤマハ・レーシング'86→'87完成

世界GP500cc、250cc両クラス制覇をはじめとさまざまな成果を収めた'86ヤマハのレース活動。そのすべてを、ヤマハファクトリーの監修のもとに一冊にまとめたイヤーズブック『ヤマハ・レーシング'86→'87』が、完成しました。

A4判フルサイズ・全92ページの中には、●内外のロードレース、モトクロス、トライアル、ラリー、四輪F2レース、カートレースにおけるヤマハの活動のカラーハイライト●世界GP2クラス制覇への全足跡●E・ロソン、C・ラバード両チャンピオンのプロフィール●平選手が語る世界GP挑戦記とメカニックの

記録●河崎裕之選手が語るワールドチャンピオンマシン・YZR500……などが網らされ、まさにヤマハファクトリー監修ならではの内容となっています。また、巻末には、全30ページにわたり'85年本誌『ヤマハニュース』において連載した『ヤマハレーシングスピリット』も掲載しています。

ヤマハのモータースポーツ活動をアピールするもつともベータミックなPRブック『ヤマハレーシング'86→'87』。お店のお客さまコーナーにお備えいただくとともに、クラブ員のみなさん、スポーツバイクユーザーの方々へのご案内、どうぞよろしくおねがいいたします。

## 1月のヤマハ提供テレビ番組 (ONANDOFF)

- 1月1日 ギンザ・ヨットクラブ
  - 1月9日 バイク&キャンプ
  - 1月16日 ハワイマリライフ
  - 1月23日 ハワイマリライフ
  - 1月30日 ニセコ・スノーモビルツアー
- 〈月曜ロードショー〉(TBS系全国ネット)
- 1月5日 『ナイル殺人事件』
  - 1月12日 『幽幻道士』
  - 1月19日 『魚影の群れ』
  - 1月26日 スーパー・ボール中継のためお休み



※この『ヤマハレーシング'86→'87』について詳しくは、担当セールスマンにお問合わせください。

## SAFETY

### 限定解除へのチャレンジコース ヤマハ・ビッグバイク・スクール(YBS) '87年度開講スケジュール決定

静岡県掛川市のヤマハ・テクニカルセンターが開講している『ヤマハ・ビッグバイク・スクール』(YBS)の'87年度開講スケジュールが次のように決定しました。

- ▼ 2月4～5日 ▼ 7月8～9日
- ▼ 3月4～5日 ▼ 9月9～10日
- ▼ 4月11～12日 ▼ 10月7～8日
- ▼ 5月9～10日 ▼ 11月7～8日
- ▼ 6月13～14日 ▼ 12月12～13日

経験豊かなインストラクターの指導のもとに、1人1台の750cc練習車を使用し、VTR講座などを含む充実したカリキュラムに沿ってトレーニングすることのYBSは、2日間の短期集中講座によって大きな成果を得ているところから、限定解除への最短距離として人気を呼んでいるもので、地元中部はもとより関東、関西からも大ぜいの受講生を集めています。お店でも'87年こそ限定解除をというお客さまにぜひご案内ください。



- 〈'87年フォーミュラ・ヤマハO.O.サーキットカートレースシリーズスケジュール〉
- ▼ 北海道スピードパーク 5月31日
  - ▼ スポーランドSUGO 6月14日、7月26日、8月2日、9月20日、11月15日
  - ▼ 富士スピードウェイ 8月2日
  - ▼ 中山サーキット 3月29日、5月4日、7月19日、8月30日、11月15日
- ※右以外に筑波サーキットでの開催(5月24日)も予定されています。詳しくは、もよりのヤマハ販売会社カート担当宛お問合わせください。



▶ 詳しくは、ヤマハテクニカルセンターへ  
〒436-02 静岡県掛川市富部28 ☎05372(4)5195

# 伊豆大島救援チャリティ・スクーターレースもある、'87年クラブ活動計画、決定!

サイクルロード・イトー / 伊藤晶社長(埼玉県大宮市日進町2-748-12)

**I.R.C.**  
伊藤ライダーズ  
クラブ



スクーターレースのオフイシャル体験を通じて育まれた友情の輪は、「モトクロス仲間」や「ツーリング仲間」といった枠を越えて、'87年さらに広がりを見せようとしている。今回は、そんなI.R.Cさんの定例クラブ・ミーティングにおじゃましました。この日のテーマは、「87年の活動計画の検討です。」

## ●'87年クラブ活動メニューに、希望百出!

本店からクルマで10分、お店のガレージの2階は、クラブ員のためのトレーニングルーム兼ミーティングスペース。ここにおじゃました時は、ちょうど'87年の年間スケジュールを決めるためのミーティングが行



「自分たちから意見を出して、やりたいことを積極的にやってもらおう。それがクラブ活動のモットー」と話す伊藤社長

なわれていた午後7時。副会長の阿天坊さんを司会役に活発な意見が交わられていました。「スクーターレースのための練習走行会。1泊モトクロス合宿。ツーリング。新しくモトクロスを始めたい人。体力トレーニングの希望。女の子を増やして女性だけのツーリングをしたい——だいたい皆さんの意見や希望はこんなところですね」と確認しながらまとめに入る阿天坊さん。

### I.R.C(伊藤ライダーズクラブ)

発足▶'79年の創設で今年8年目。  
 会員▶中学生から40代の方まで、女性4名を含む70名。  
 活動▶ロードレース、モトクロス、スクーターレース、ツーリングなど幅広い活動を展開。中でもスクーターレースのシリーズ戦を開催し、多くのクラブ員がこの運営に携っているのが特長。  
 「'86年、スクーターレースは年間6戦開催しましたが、運営する側のクラブ員にとって年6戦というのは少し負担が多い。じっくり準備して、参加して下さる方にもたっぷり楽しんでもらえるよう'87年は年4回に絞りました。次のレース開催を待つ楽しみをお客さまに与えるには、年4戦くらいが適当と思っています」と伊藤社長



かなり古くからの二輪専門誌、また各種のトレーニング機材が揃っているミーティングルーム



「女の子だけのツーリングだったら僕も行くのかな」  
どこからともなくそんな声が聞こえてきた、ミーティングはザワザワ……。

ミーティング途中の「夕食タイム」はクラブ員の間でも大人気



この日のミーティングには約30名が参加。2時間にわたる熱の入った討議で87年の年間予定を作成

「とくに、モトクロスのための体力トレーニングは大事だね。田中くんなんか1年も続けているけど、モトクロスでの速さに確実につながっているよ。体力トレーニングしておけばレースでの自信にもつながるし、レース中体力が消耗してしまうと集中力がなくなってしまうから……。まあ最低3ヶ月やらないと効果は出てくれないけれど」とは伊藤社長のアドバイス。

そんな会話の中で、もうひとつミーティング参加者からの希望が多かったのがスクーターレースのための練習走行会。IRC主催のスクーターレースでは、いつもオフイシャル役を担当しているクラブ員にとって、やはり自分たちも「走りたい」という欲求がつよいようです。そして2月〜3月の第3日曜日をスクーターレースの練習走行会にあてることが決まろうとしました。「でも3月はスケジュール調整が必要だね。全日本のモトクロス大会、ロードの日本グ

ランプリもあるし。この間のスーパークロス、僕は留守番していたんだから、今度は見に行かなくっちゃあ……。」と伊藤社長が強調すれば、「ああ楽しかった。本当にスーパークロスは楽しかったよ！」とクラブ員が大笑い。

### ●クラブミーティングは夕食つき

7時45分。そろそろお腹もすいてきたころなので夕食タイム。今日のメニューは、おにぎりと豚汁。ミーティングを一時中断して、おにぎりをほおばりながら皆さん談笑。

ちなみにこの食事代も、半年3000円（学生は1500円）のクラブ会費でまかなわれており「たくさん食べた方が得！」ということでした。

さて、8時すぎ。オナカもふくれたところでミーティング再開、年間行事がほしい

決まると、クラブの忘年会の方へ話が移り「どんなゲームをしようか」「リングの皮ムキ競争がいいヨ！」などと、会話の輪が3つ4つと広がって大いに盛りあがっていました。

そしてミーティングの最後は伊藤社長。「伊豆大島問題なんです。人が困っている時は、何かしてあげるべき。大島の人達もこれから正月を迎えるのに大変だろうから、チャリティレースでも行ない、援助してあげたらどうだろう」という提案です。

クラブ員のそれまでの笑顔は一気に真剣な表情となり、このテーマについて検討。その結果、クラブの会費で一時立て替えてして年内に援助する、チャリティレースは



年明けのスクーターレースとする——というところで全員意見が一致。この日の議題は、こんなところで、午後9時にミーティングは終了しました。

#### この日のミーティングで決ったIRCの'87活動スケジュール

- 1月 有志でツーリング
- 2月 スクーターレース練習会
- 3月 スクーターレース練習会
- 4月 見沼GP (IRC主催スクーターレース)
- 5月 パーベキューツーリング
- 6月 見沼GP
- 7月 一泊ツーリング
- 8月 一泊モトクロス (河原で練習キャンプ)
- 9月 見沼GP
- 10月 エコノミパワー
- 11月 見沼GP
- 12月 忘年会

# 店はバイクライフの仕掛人 '87年も積極的に打って出ます！

YSP渋谷 広瀬 治 マネージャー ● 東京都渋谷区代々木4-37-5 ☎03(375)9411

新しい年を迎えてみなさまのお店ではどんな計画をお立てになりましたか？  
いろいろと難しい年だからこそ、積極的に打って出よう——そんなお店もきつ  
と多いことでしょう。今年のトップバッターでご登場いただいた「YSP渋谷」  
さんも、スタッフ一丸となって新しい意欲に燃えています。

## ●開店1年で顧客400人にノ

'87年のトップを切ってお訪ねしたのは  
「YSP渋谷」さん。'85年12月12日のオー  
ブンといえますから、開店わずか1年足  
らずで都内のヤング・スポーツユーザー  
の人気ショップにまで急成長した話題の  
1店です。

じつはこの「YSP渋谷」さんは「Y  
SP品川中央」（株・赤トンボ）さんが「Y  
SP五反田」につづいて出店した2番目  
の支店。渋谷とはいっても新宿区、渋谷  
区、中野区が境を接する渋谷区代々木、  
山手通りに面した7階建マンションの1  
階・35坪の店舗です。

商圏は、東京の城南地域。中央、千代  
田、港の都心3区から渋谷、目黒、品川、  
大田、世田ヶ谷と広範囲に広がり、お客  
さまも20代のヤングアゲルトを中心に、  
1年間で400人にもはる顧客を集め  
ています。

## ●飛び込みのお客さまを、 しつかりとキャッチ

'86年のご商売を売上げ比率でみると、  
新車販売5割、中古車販売（下取車）2

割、サービス売上げ2割、用品・部品1  
割という構成の「YSP渋谷」さん。新  
車販売の7〜8割が新規客」とおっしゃ  
るあたりに、ご商売の特徴がありそうで  
す。

「そうですね。新店舗出店の際に誰れし  
も考えるのは、人の往来が多い所」だと  
思いますが、そうではないと考えたんで  
す。スクーター販売なら、人通りが多く  
人の眼につきやすい場所、しかも生活圏  
の中で歩いてすぐお店まで行けるよう  
な所が理想だと思えますけど、スポーツバ  
イクの場合はそれよりも、ライダーの眼  
につく場所」が一番のポイントだと。

とくに最近のように、レジャー・スポ  
ーツのひとつとしてスポーツバイクに乗  
る人が増えてくる。月いちライダーが  
当たり前になってくると、努力して  
良いお店を捜すというのももちろんある  
のでしょけれど、それより「走っていて  
眼にとまったから」というのが来店のキ  
ツカケとして増えているようなんです。  
そう考えてバイクの往来の多い、この山  
手通り沿いに出店したわけなんです。  
結果は狙い通りというか、飛び込みの

お客さまが多く、その分新規の比率が高  
まっているわけなんです。当然、その次  
はこうした飛び込みのお客さまをしつかり  
と固定化し、それを中心に紹介販売を  
広げていくこと。2〜3年後にはこちら  
もぜひ軌道に乗せたいですね」と広瀬マ  
ネージャーは語ってくれました。

## ●コンピュータを使った ち密な顧客管理をフル活用して、 活発な活動を展開

ではそんな走行中のライダーのハート  
をキャッチする「YSP渋谷」さんの店  
舗には、どんな工夫がこらされているの  
でしょう。

「品川中央が26坪、五反田が23坪、ここ  
が35坪、というわけで他の2店舗はやむ  
なくショールームで展示も、商談も、サ  
ービスも、ということになっているんで  
すけど、ここでは多少余裕がある分コーナ  
ーごとに分けたり、奥にコーヒーカーン  
ターを設けたりしてみました。どうした  
らお客さまが、来店してくれるか、どう  
したら店のことを覚えてくれるか」を考  
えた結果なんですけどね。

また店内の展示車も月に1〜2回は必  
ず配置変えをして、動きのある店の印象づ  
けをしています。特にスポーツバイクの乗  
車回数が減るいまの時期は、店内の商品が  
動いていた、店内に絶えず人が集まって  
いて賑やかなことが、とても大切ですね」  
立地の良さ、店内の工夫そしてもうひ  
とつ「YSP渋谷」さんの来店促進のポ  
イントとなっているのが綿密な顧客管理  
にもとづくさまざまな告知活動です。

「来店促進で一番重視しているのは6ヵ  
月、12ヵ月の定期点検です。本店のコン  
ピュータを使って毎月100通の案内



広瀬マネージャー(右)を中心に、メカニックの和泉雅人さん(中)ヤマハ東京・城南営業所の橋本セールスマンが、FZR 250予約セール、の進展ぶりを話しあう

DMを発送。チラシは2ヵ月に1回、約  
2〜3万枚。また2輪専門誌にも広告出  
稿しています。

それと、紹介キャンペーンもずい時  
行なっています。これはうちで購入して  
いただいたお客さまを対象にDMを送り、  
紹介していただいた方にはプレミアムを  
さし上げるといったものです。

こうしたアプローチのためにはすべて  
コンピュータにインプットしたデータを使  
っています。その項目の中に、「キ  
ャッチアップ」というデータがあるんで  
す。これはうちの特徴だと思えますけど、  
来店され、お客さんになられた時の状況を  
分類してあるんです。「飛び込み」「紹介」  
「代替」とか「展示会」「電話帳をみて」など  
全部で9つに分類してあります。どのよう  
な活動で、どんな人を対象にするのが効果  
的か、を考えるうえでとても役立っていま  
すよ」

## ●'87年は、

こちらから出かけて行く、  
こちらから仕掛けて行く

36坪と限られたスペースを最大限有効に使った店内。  
一隅にはきちんとフィッティングルームも



都内を環状に走る山手通りに面したマンションの1階が「YSP渋谷」さんの店舗

シヨールーム奥のコーヒーコーナーは、お客さまの憩いの場



用品コーナーの品揃えにも、他店にないセンスが光る

商談コーナー横には下取り中古車も



「商談中。」「成約。」「本日納車。」「登録待書類。など販売の進行状況も細かく整理されている



これはカタログ・スタンドを利用した整備進行棚

さて、こうした密なご商売を展開する広瀬マネージャーに'87年のご商売についてうかがってみると即座に返ってきたのが――

「成熟市場ですからね、店が仕掛人となって積極的に打って出ることです」という答えです。

「具体的にはYESSの活動をいかに自店の活動として利用するかでしょうね、サマーフェスティバルにしろ、ジェットツーリングにしろちよつと手を加えて、YSP渋谷のイベント」にしていくという。そんな中でいま考えているのが、走りだけを楽しむようなツーリングではダメなんじゃないかということです。テクニクもちがうから全員に満足してもらえないというわけにもいかない、そこでバイクを足として使い、目的地では別の遊びができるようなイベントを色いろ考えていこうと思っています。それも一回きりでなく何回も継続できるものをね。その意味でも、YRSサーキットラン、バイクビレッジ、MP12レースなどのYES Sイベントには期待しています。

それと、定期点検にしろ何にしろ、DMだけでお客さんの方から来店してくださるケースがグンと減っていますね。それならこちらから出かけて行こう、というわけでサービスクーによる訪問点検なども考えています。お客さまと接触する、コミュニケーションできる機会をひとつでも増やしていく、これがこんな時代の商売のポイントじゃないですか」

大都市市場の中で積極的に打って出てお客さまのバイクライフの仕掛人としてご商売を活性化しようというスタッフ一丸となって燃えている「YSP渋谷」さんです。

## ヘルメット革命

ムレない、臭わない、  
ジャスト・フィット

洗えるヘルメット

FEX 新登場!

着脱式の内装システムを取外せば、内装の洗濯も簡単。またセッティング・パッドを使えば頭部の形式やサイズにジャスト・フィット——ヤマハが新開発した「マルチデイメンション・プログラム」は、まさに革命的なヘルメット・システム。これまでのヘルメットにつきものの汗臭さ、ムレ、窮屈感などを一気に解消しました。

この「マルチデイメンション・プログラム」

の第1号モデル、ジェットオープンシールドタイプの「OE」にひきつづいて、1月20日からは、フルフェイスタイプの「FEX」も新登場します。

「マルチデイメンション・プログラム」の構造やメリットを、お客さまにしっかりとご説明いただき、ヘルメットに対するイメージ改善を、お店でもどうぞご展開ください。

マルチデイメンション・  
プログラム7つの特徴

- 1 洗濯も可能な内装着脱システム  
(特許申請中)
- 2 別売セッティングパッドを使ったジャストフィットシステム
- 3 吸湿・透湿性にすぐれたインナー新素材  
(東レ・コットラン®)
- 4 いつも快適ダイレクト・ベンチレーションシステム
- 5 フラッシュサーフフェイス・エアロダイナミクスフォルム
- 6 スムース開閉のルーカススライド・4段階クイックオープン・シールド(特許申請中)
- 7 ケブラー®ファイバークラス複合積層構造のFRP帽体



▲ルーカススライドメカニズム

※なお、このマルチデイメンション・プログラムヘルメット「OE」と「FEX」の専用カタログ(A4判、16ページ、全カラー)も用意しました。担当のパーツセールスマンにお申込みのうえ、どうぞご利用ください。



コンチネンタル・サーカスの人気者「マールボロ・ヤマハチーム」のイメージをそのまま再現した「マールボロ・ヤマハブランド」秋・冬ライディングウェア・6アイテムが、新発売となっています。爽やかなマールボロ・カラーに、エキサイティングなレーシングスピリットを盛り込んだこのニューブランド・ウェアは、サーキットにも、タウンにもびったりフィットし、スポーティなモーターサイクル・シーンをさらに広げるものです。幅広いお客さまに、どうぞご案内ください。

**マールボロ・ヤマハ Wフルブ**

- 標準小売価格：¥35,000
- サイズ：M、L
- ウール90%、ナイロン10%の表素材に、ポリエステル100%の中面キルトを採用。すぐれた着心地と保温性を重視。

**マールボロ・ヤマハ リバーシブルフルゾン**

- 標準小売価格：¥46,000
- サイズ：M、L

●表地には、独自の光沢とハードを持つ撥水加工ナイロン素材「マックスヘビーツイル」を、また裏地にはナチュラルな風合いの綿100%の高密度織物を使用。



**マールボロ・ヤマハ メカニックスーツ**

- 標準小売価格：¥16,000
- サイズ：M、L
- 綿100%素材を使った、ゆったりシルエットのビットウェア。腰シャーリング、マチ付きポケットなど機能性も十分です。

**マールボロ・ヤマハ スウェットシャツ&スウェットパンツ**

- 標準小売価格：各¥9,800
- サイズ：M、L
- 表面にアゼのあるダブルフェイス素材。綿100%のナチュラルな質感が特徴です。

**マールボロ・ヤマハキャップ**

- 標準小売価格：¥3,600 ●サイズ：フリー
- フルゾンと共通の「マックスヘビーツイル」素材の中綿入りウィンターキャップ。裏地は吸汗、速乾性の高いマーバスを使用。



「マールボロ・ヤマハブランド」



**フルフェイス・タイプ**

**FEX**

- 標準小売価格：¥36,000
- 規格：JIS・C種、MFJ公認、S・S・G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)
- 内装着脱システム ●ルーカススライド4段階クイックオープンシールド ●ダイレクトベンチレーション

秋・冬ライディングウェア新発売

※マールボロ・ヤマハブランドは限定商品です。詳しくは担当パーツセールスマンにお問合わせください。

