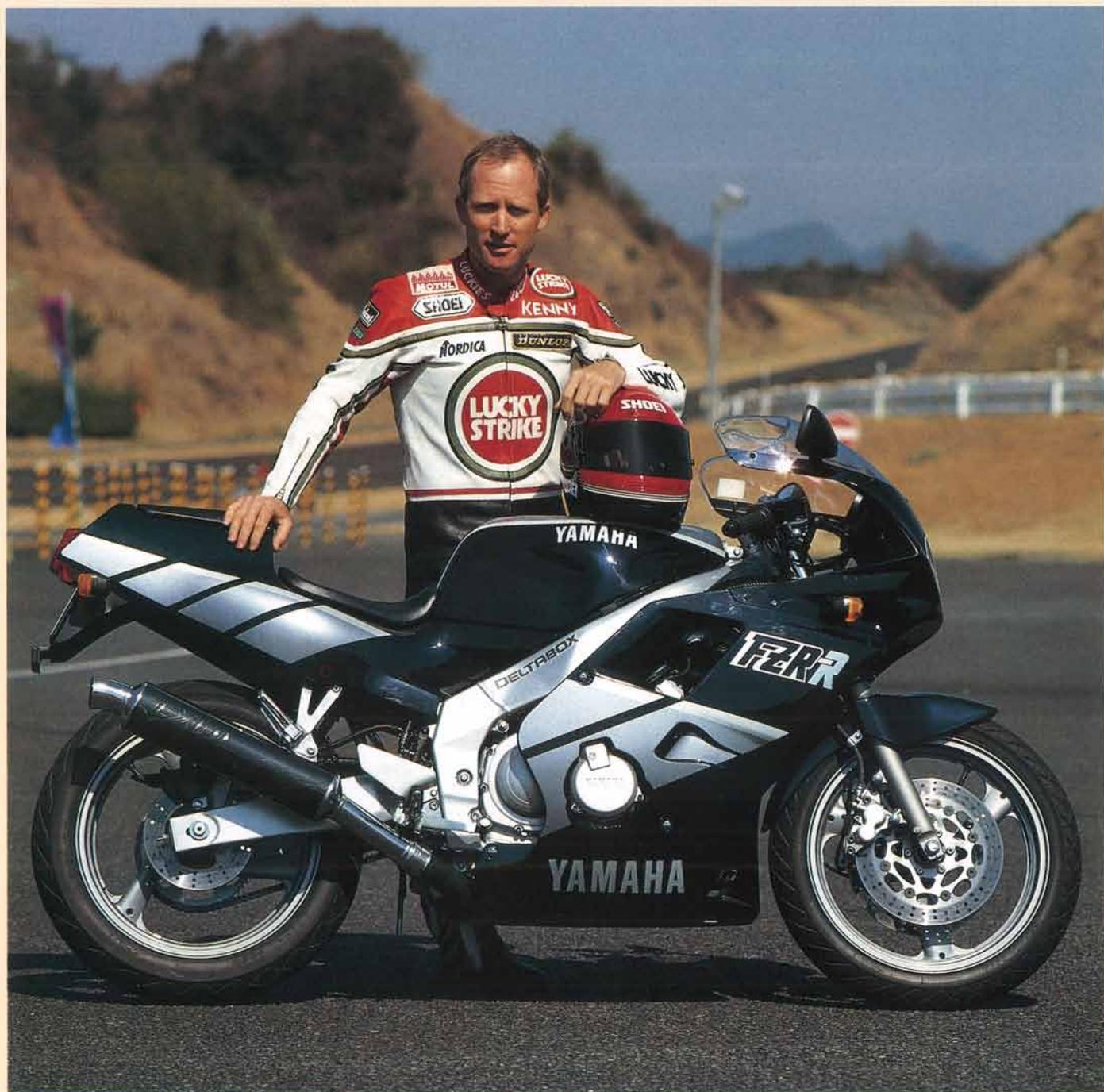


● NEW MODEL

ヤマハビジネス **YD125/125S**

'89市場に大旋風
話題独占 **NEW JOG!**



ヤマハ4サイクルビジネス

頼もしい都会派のビジネスパートナー YD125/125S

4月26日新発売

日頃見かける街の小口配達から、今やオフィス街の顔ともなっているバイク急便まで、その機動力が高い評価を得て二輪車の業務需要は大きく成長しています。『YD125』はそうした需要の中でも、特に大量の荷物を運んだり、通勤などで毎日使われる方のために開発された上級ビジネス車です。

タフで低燃費、しかもクリーンな4サイクル・単気筒・OHCエンジンを心臓に、始動が容易なセルフスターターを装備するなど高い実用機能に加えて、タウントランスポーターにふさわしく、スタイリングもスマートにまとめました。

大型リヤキャリアで積載性を重視した『YD125』と、通勤をはじめとする一般的な使用にも対応するダブルシートを備えた『YD125S』。どうぞ幅広くお客さまにご案内ください。

メーカー希望小売価格：¥249,000(YD125) ¥259,000(YD125S)
 ※北海道、沖縄および一部離島を除く。価格には保険料、税金（含む消費税）、登録などともなう費用は含まれておりません。

カラー：ヤマハブラック(YD125)、ソルトレイクシルバー(YD125S)



YD125



YD125S

■ヤマハYD125/YD125S仕様諸元()内はYD125S

- 全長2015mm(2030mm) ●全幅770mm ●全高1060mm ●シート高740mm(760mm) ●乾燥重量123kg(121kg) ●舗装平坦路燃費60km/ℓ(50km/ℓ) ●最小回転半径2.2m ●制動停止距離8.5m(35km/h) ●エンジン4サイクル・OHC・単気筒・124cc ●内径×行程57.0mm×48.8mm ●圧縮比10:1 ●最高出力11ps/8500rpm ●最大トルク1.0kg-m/6500rpm ●始動方式セル・キック併用式 ●潤滑方式圧送式ウエットサンプ ●エンジンオイル容量1.3ℓ ●燃料タンク容量11ℓ ●点火方式CDI ●バッテリー容量12V 10Ah(10H) ●1次減速機構ギヤ ●2次減速機構チェーン ●クラッチ形式湿式多板 ●変速機常時噛合式前進5段左足動リターン式 ●フレーム形式鋼管ダイヤモンド ●タイヤサイズ(前)3.00-16・4PR(後)3.00-16・6PR ●ブレーキドラム(前後とも) ●ブレーキ胴径(前)150mm(後)130mm ●懸架装置(前)テレスコピック(後)スイングアーム ●緩衝方式コイルスプリング(前後とも) ●ヘッドランプキセノンバルブ12V 30W/30W ●テールランプ12V 5W×1 ●ストップランプ12V 21W×1 ●フラッシャーランプ12V 10W×4 ●メーター速度計

齊オールヤマハ デビューフェア

丸々一日楽しんだ

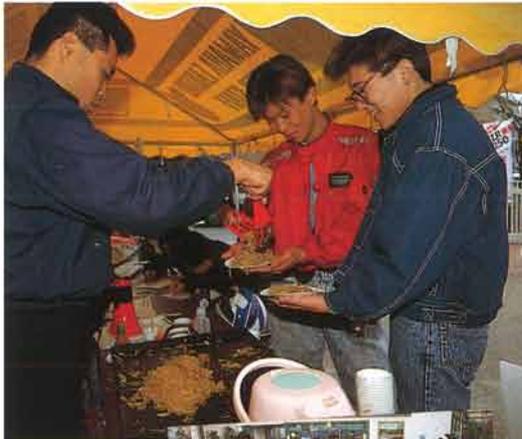
3月11日、12日

プロ野球オープン戦の結果からリクルート疑獄まで、世間の注目を集める話題は数かずありますが、バイクファンにとってこの春一番の話題といたら、なんとっても『全国一斉オールヤマハ スーパーデビューフェア』。

後方排気で生まれ変わったNEW TZR250や熟成を

極めて登場のFZRシリーズなど、話題が話題を呼ぶウワサのニューモデルに試乗できるとあって、全国各会場とも大賑わい。さらに会場ごとのオリジナルイベントも手伝って、来場者全員、春の一日をヤマハニューモデルとともに楽しく過ごしました。

ほどの来場者が、アイデアを凝らして、試乗待ちの列が伸びません。その間にエアガンを使ったゲーム。10m程離れたところからUCCコーヒーをピンポイントで狙って落とすゲームも大盛り上がり。さらに他の缶詰も試飲でき、ユニークさが殺倒しました。



を集めました



城東 食べ放題、飲み放題に Y.E.S.S.ギャルまで登場

毎年試乗会という、かなりの人出を集めるのがこの城東会場（東京都葛飾区）。今回はY.E.S.S.東京ブロックのイベントでお馴染みのY.E.S.S.ギャル2人が応援に駆けつけ、さらに屋台ではヤキソバとコーヒーのプレゼントも。興味いっぱいのニューモデルと存分にふれ合えたうえに、喰い気も色気も十分。来場したバイクフリークたちは、大いに満足して会場を後にしました。

もうひとつの人気の的は、ワークスマシンと一緒に展示された筑波SP250クラスのウイニングTZR250



ギャルを囲んで記念写真、ポーズも決まっています

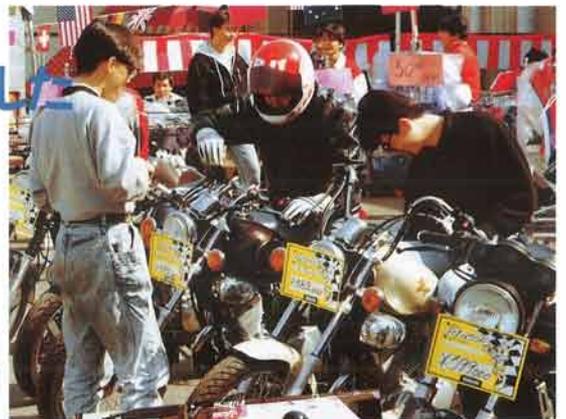
八王子 ツウな仲間が大集合 バイク談義に一花咲かせました

東京都下・八王子会場に集まったバイク仲間の特徴は、なんとってもその熱心さ。ニューモデルの試乗もさることながら、展示されたヤマハスポーツバイクのすべてを隈なく見て回り、この日無料サービスされたポップコーン片手にバイク談義に花を咲かせていました。

販売店さん持ちよりのガレージセールも好評。掘出し物に目の色を変えていました



バイクファンに年齢はありません。Y.E.S.S.サインまで出してくれたお嬢さんです



TRコンピューターがないと後方人気の方はす

見て、さわって、乗って！

全国
スーパー

京都

恒例行事として定着 クローズドコースの ゆったり試乗会

四条デルタ自動車教習所を会場にした展示試乗会は、この時期になると開催日の問合せがあるほど、人気の高い恒例イベントとして定着しています。

教習所という会場特性を生かし、ジックリと乗れるのが最大の魅力。NEW FZRシリーズのトルクフルでスムーズな走り、NEW TZR250の洗練されたデザインと性能を堪能。さらに自参のヘルメットでニューJOGのトランクスペースを試すなど、まさに心ゆくまで新車とふれ合った2日間となりました。



「おっいいなア」の音が聞かれたニューJOG。スポーツバイクファンにも人気です



開場と同時に試乗コーナーは長蛇の列

横浜

アイデアゲームが人気の的 豪華賞品もドーンとプレゼント



試乗！時間待ちが出るがあった横浜会場でした。いっぱいゲームを用意し、ちのお客さんを飽きさせない筆頭が今ヤングに人気のあったシューティングゲーム。倒れたところに並べられたの缶と某メーカーをス。清涼飲料の缶。UCCを倒すと得点になるとい。ウケて、ヤマハファンが



試乗を忘れてシューティングゲームに興じるお客さまも



福引き式の大抽選会も人気

名古屋

目玉はご存知シャケさんの トークショーとTZRゲーム

他の会場よりも一足早く、3月4日、5日に開催した名古屋。会場の都合から試乗会はなかったものの、展示車の豊富さとイベントの面白さはピカイチです。来場者全員参加のバイク人気コンテスト投票に、YSRを改造して作った「TZR」のコンピューターゲームと呼びものはいっぱいですが、中でも人気を集めたのは今年プレイメイトレーシングチームの監督をつとめるシャケさんこと河崎裕之氏のスペシャルトークショー。ジョークをまじえてのレース裏話や氏のバイク観に、詰めかけたファンは時間がたつのも忘れませんでした。



シャケさんならではのキャリアを生かしたトークに会場は沸いた



苦心作。YSR改造のTZRゲーム。よく！排気は判りませんが、順番待ちが出るほど

ヤマハレーシングスピリッツをまとう NEW TEAM YAMAHA シリーズ



世界各地のレースシーンで圧倒的な活躍を見せるヤマハレーシングチーム。伝統のストロボマークをワンポイントにあしらったそのコスチュームは、レースファン羨望的。このオリジナルデザインをダイレクトにフィードバックしたチームヤマハシリーズが、さらに機能を充実して生まれ変わりました。ライディングに、レース観戦に、そしてタウンウェアとしてもオシャレなニューチームヤマハシリーズを、スポーツバイクファンの多くのお客さまにおすすめてください。



TY-110 S/Sブルゾン ¥14,800

〔カラー〕 レッド/ブルー
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 表地:ナイロン100%
裏地:ポリエステルタフタ
●バックプリント入り

TY-610 Tシャツ

〔カラー〕 レッド/ブルー ¥2,800
〔カラー〕 ホワイト ¥2,500
〔サイズ〕 M/L
〔素材〕 綿70%、ポリエステル30%
(ハイローカス)
●バックプリント入り



TY-109 S/Sブルゾン ¥9,800

〔カラー〕 レッド/ブルー/ホワイト
〔サイズ〕 S/M/L/LL
〔素材〕 ナイロン100%(ナイロンツイル)
●バックプリント入り



TY-611 ポロシャツ ¥6,400

〔カラー〕 レッド/ブルー/ホワイト
〔サイズ〕 M/L
〔素材〕 綿50%、ポリエステル50%(鹿の子)



TY-612 ビットシャツ ¥8,500

〔カラー〕 ホワイト
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 綿65%、ポリエステル35%
●バックプリント入り



TY-609 スウェットシャツ ¥6,800

〔カラー〕 レッド/ブルー
〔サイズ〕 M/L
〔素材〕 綿70%、ポリエステル30%(裏毛)
●バックプリント入り



TY-706 メカニックスーツ ¥9,800

〔カラー〕 レッド/ブルー
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 綿70%、ポリエステル30%
●バックプリント入り

TY-707 半袖メカニックスーツ ¥9,400

〔カラー〕 レッド/ブルー
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 綿70%、ポリエステル30%
●バックプリント入り



TY-708 メカニックサロペット ¥7,800

〔カラー〕 レッド/ブルー
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 綿70%、ポリエステル30%

TY-709 レインスーツ ¥9,800

〔カラー〕 レッド/ブルー/ホワイト
〔サイズ〕 M/L/LL
〔素材〕 ナイロン100%(PVCコーティング)
●バックプリント入り

特集 / '89市場に大旋風!

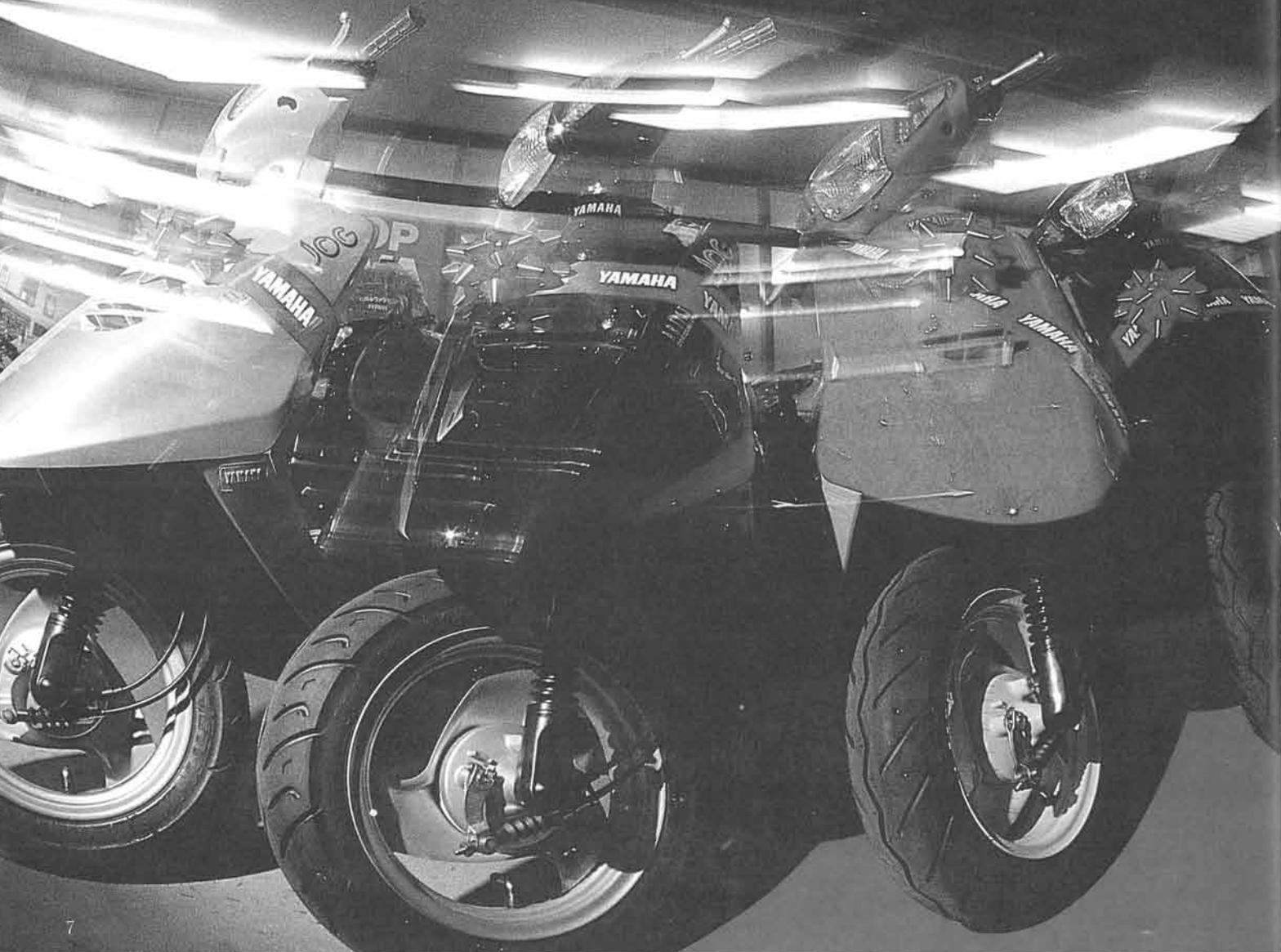
話題独占

NEW JOG

走り、機能、装備、スタイル、価格、そしてCMキャラクターのBROSまで、すべての部分で魅力の揃った満点スクーター「ニューJOG」。その人気ぶりは、販売の現場に携わるみなさまが一番実感されていることと思います。

今回の特集は、そんなニューJOGの人気を徹底解剖。全国津々浦々のフィーバーぶりと、そのビッグウェーブを見事にキャッチし積極的な販促活動を展開する販売店さんの姿をご紹介します。

YAMAHA MOTOR SHOP
サイクルショップ
045-823-8687



フィーバーがやってきた!

ニ

ニューJOGのデビューデーが お店の誕生日

2月14日、日本全国をニューJOGが震撼させたその日、札幌からホットな話題が届いてきました。ニューJOGの発売に合わせて「YOU SHOP島」さん(島清社長)がオープンしたのです。一面雪におおわれた中で、白垂のお店がニューJOG発売に合わせ、バレンタインデーにオープン。このロマンチックなデビューに若いお客さまも大喜びで、用意したチョコレートも数時間でなくなってしまったとか。



“Candy” “SanSun” “プチセブン” “BOMB / “ミュージックライフ” “エルティーン” “週刊明星” etc これらはすべてティーンエイジャーたちから圧倒的な支持を受ける人気雑誌ですが、ニューJOGの発売とともにこそってテレビCFを話題に取りあげています。これは、それだけニューJOGやBROSに対する読者層の関心が高いということ。それではヤング男性やアダルトの方はというと、こちらも負けてはいません。“週刊プレイボーイ”をはじめ、“びあ”や“月刊ロードショー”さらには読売新聞、サンケイ新聞、日刊工業新聞に各スポーツ誌まで1月、2月売りの各紙・誌にはニューJOGとBROSの話題が目白押しの状態。マスコミでもニューJOGブームは広がっています。

C

F放送時間帯への 問合せ殺到!

ニューJOG&BROSのテレビCFが放映されると同時に、真先に反響が返ってきたのは全国のヤマハ販売会社。ヤマハ東京株では、CF放映時間帯の問合せ電話が殺到し、3名の女子社員がその対応に当たりましたが、一日中鳴りやまないコール音にうれしい悲鳴。日に平均50本の問合せが1週間ほど続き、現在ではかなり静かになったといいますが、それでも日に数本は問合せがあるといいます。



C F放映開始で BROS人気も急上昇



ニューJOGの人気爆発とともに、当然のようにBROSの人気も急上昇。イギリスでのコンサートを収録した『THE BIG PUSH TOUR (EPIC SONYより発売中)』のビデオやCFで流れる『MADLY IN LOVE』の人もうなぎ昇りとか。またBROSは、ニューJOG発売日の前日、2月13日にイギリスのグラミー賞といわれる“BRITS AWARDS”の最優秀新人賞を獲得。本国での人気も一向に衰えることなく、BROS現象は激化の一途をたどっています。



関 東地区だけで1,470,000人が支持 ニューJOGテレビCMの好感度

テレビCFの反響を専門に調査する“月刊CMインデックス”誌3月号によると、ニューJOGテレビCMは好感度4.2%を獲得して第5位にランクされています。この調査を2月中に行なわれたもので、関東地区でサンプルを収集したものです。数字の1%は、関東地区約35万人(4歳以上)の人に、記憶され好感を得た目安となり、しかも放映後半月足らずの結果だけにこの数字はCMがかなりのインパクトを持っているものとして理解できます。

また、同調査ではキャラクターの好感率で第2位に、購買意欲を喚起する購起率で第3位に、そして新人類(10代~20代)だけを対象にした調査で第4位にランクされるなど、ニューJOGのテレビCMが与える影響の大きさを数字で端的に表しています。

ランク	好感度	広告主	商品名 (CM編名)
1	8.0%	NTT	イメージアップ(ゆったり電話編)
2	7.6%	いすゞ	NEWジェミニ(遊園地編)
3	5.2%	三菱自動車	MINICA(スピードってなに?編)
4	4.8%	JR東海	タイヤ改正(クレイジー・キャッツ編)
5	4.2%	ヤマハ	NEW JOG(プロス編)
6	3.2%	コーセー化粧品	クエスト(井森美幸編)
6	3.2%	豊年	カフェ・イン・ボトル(ボトル編)
8	3.0%	KENWOOD	ROXY DG33(チェッカーズ編)
9	2.8%	ワールドゴールド カウンシル	知名度アップ(うさぎ編)
10	2.8%	日清食品	UFO(モアイ像編)
11	2.2%	麒麟	ラガービール(片岡鶴太郎編)
11	2.2%	三菱自動車	MINICA(車ってなに?編)

雑

誌、新聞でも
大騒ぎ!

ブームを受けてやる気いっぱい、OG 拡販はおまかせください！

ボーリング場で デビュー発表会

YOU SHOP オオミ

近江芳久社長（札幌市北区）

雪に閉ざされた札幌では、スクーターの需要期には少し早いニューJOGの発売日、「ニューJOGデビュー記念ポウリング大会」が盛大に開かれました。この仕掛人こそ「YOU SHOP オオミ」さんの近江社長。市内のYOU SHOP 6店で構成される「札幌YOU SHOP会」の会長さんです。

「毎年のことなのですが、2月中旬頃はまだ雪の中なんですよね。札幌のスクーター需要期は4月中旬以降ですから、ニューJOGの発売日とは大きくずれるわけなんです。ただYOU SHOP会のみなさんの一致した意見として、今年はニューJOGに賭ける」というものがありま

したので、デビューの日だけは華々しくやろうと」

屋内で楽しく、経費をかけずにできるプロモーションという前提のもと、それぞれの店主さんから出たアイデアが、ボーリング場での展示会でした。これならターゲットとなる若いお客さまを集めやすく、じつくだろうというわけです。当日は大学生を中心に、約90名のお客さまが集まりました。

「バレンタインデーだけあって、カップルの方もたくさんいましたよ。楽しい雰囲気の中でニューJOGをアピールできたので、大成功と言っているでしょうね。乗ってもらえなかったのが残念でしたけど、雪が解けたらさっそく試乗車を用意するつもりでいます」



BROSポスターを話題作りに 活用し、ターゲットは大学生

YSP 仙台西

浅野民夫社長（宮城県仙台市）

「プロスのポスターを店頭に貼ったら、その日からすごい反響でね。近くの女子高や大学から毎日のようにポスターやカタログをもらいに来る学生がひきまさら

ない」と浅野社長は、ニューJOGのCMキャラクター・BROSの人気に驚いた様子。このお店は、近くの大学や女子高の学生の通り道にあたるため、想像以上の反響があったというわけです。

「もともとウチの商圏には東北大学や、尚綱女子短大、宮城教育大など5つの大学と、いくつかの高校があるので、客層



特集

'89市場に大旋風!

話題独占

NEW JOG

NEW JOG

信頼される販売に 試乗車が大活躍

YOSHIOKI ひぐま

樋熊龍治社長(東京都江東区)

大通りからちょっと奥に入った、けっして立地条件の良くない場所にある「ひぐま」さんは、すでに10台を超えるニューJOGの販売実績を持っています。「ウチの場合、6割近いお客さんがフリーの方で、固定客より多いんですがその多くがクチコミや紹介で来られた方。それは、ウチが培ってきたお客さんに対する信頼の表れだと思えます」と語る樋熊社長。そしてその信頼を生んでいるのが「お客さんに必ず納得してもらってからバイクを売る」という姿勢です。そのためには、まず試乗してもらわなければならない要素となります。

「いろいろな口で説明を重ねるより、まず実車を試してもらおうことが、そのバイクを知ってもらう早道。そのうえでその人に合ったセールスポイントをアピールするわけです。だから常に試乗車を店頭に出しておいて、いつでも見て、触って、乗ってもらえるよう、スタンバイしています。そのほかにも、ヤマハのスクーターの専門店らしい品揃えとサービスに気を使っています。高校生に売る時だって必ず親の確認を取り、そしてきちんと乗り方を教えてから乗せまします。そのせいか、ウチは高校生のお客さんも多いんですよ。近ごろの子は、キチッとやる店には敏感ですから、クチコミでよく知られてるみたい。だから、私もニューJOGのターゲットは高校・大学生の若い人たちに絞っています。」

もともとウチは、JOGの販売には実績があるし、今回もかなりイケそうな手応えはありますよ。」



は大学生が中心。このニューJOGのターゲットも大学生でいこうと思っていたのでBROSのポスターが人気を集めているのは好都合なんです。JOGと合わせて格好の話題作りになりますからね。」

とはいえ、ポスターを持っていった人が即ユーザーにつながるというのではなく、あくまでクチコミによる話題の波及、JOGとのイメージ定着が主目的です。

「3月は学生が帰省している場合が多いので、実販に結びつくのは4月の新入学期以後だと考えています。だからそれま

では話題浸透の期間。大学生はタテ・ヨコのつながりが強いし、高校生だって情報交換が早い、そこに期待しています。」

そして、ニューJOGを忘れさせないようDMを出したり、新入生向けにはサークル案内の本に広告を載せるとか、不動産屋にカタログを置かせてもらうなどして、二重三重の知名度アップをはかるわけです。もちろん店内にもBROSのポスターとニューJOGを組み合わせて展示しますし、試乗車も3台用意しています。あとは、さあ来い、ですね。」



ブームを受けてやる気いっぱい **NEW JOG** 拡販はおまかせください。

修理車名簿をもとに

C2大作戦を展開

YOU SHOP
モト・ギャラリー・キッズ

富田充彦社長（大阪府河内長野市）

「YOU SHOPモトギャラリー・キッズ」さんは、オープンして一年という若いお店。周辺はすでにスクーターが普及しつくっていて、新規客獲得は困難と富田社長はいいいます。しかし店舗が駅に近いという立地のため、飛び込みの修理が日に10件以上。顧客をいかに増やすかを課題とする富田社長はこれに着目し、修理に来たお客さんに名前と連絡先を必ず聞き、これをリスト作りに活用しています。

さらに、できあがったリストをもとに住宅地図を用い商圈マップを作成。競合店なども色で塗り分けし、自店の商圈を

把握。この2つの資料を生かし、ニューJOG拡販のためのC2大作戦を展開しています。

「お客さんの車種、年式、修理時にチェックした傷み具合、さらに他店との競合も考えリストアップした約1000名に、ヤマハが用意してくれたDMを配布しました。」

DMの反応からすると、かなりの手応えが期待できます。

またこれとは別に、修理の時にも費用がかかりそうな場合は、代替えにニューJOGを勧めます。お客さんは他メーカー車種も気になるようですが、ひとつひとつ比較していくと、JOGの良さを理解してくれそうです。

顧客を増やしたいウチのような店にとって、ニューJOGの発売は心強いかぎりですね」

若者の集まる場所に積極的に出かけていく

これが拡販の決定版！

YOU SHOP テクニカル
オート・ガマチ

蒲池良雄社長（広島県安芸郡）

現在YSP広島南を経営するお兄さんからの店舗を譲り受けて3年目という、蒲池社長の前身はイラストレーター。それだけに若い感性は抜群で、好奇心、行動力も申し分なし。お店はいつもヤング



着実に増え続けるリストの中から、ニューJOG対象者をリストアップ。DMの効果は折り込みチラシの数倍という。



商圏内の学生アパートをまわり、スクーターにタッグを付ける武本社長。アパートまわりの時は「若いお客さんに馴染んでもらうため」革ジャン姿。4月からは新入生対象の紹介キャンペーンもスタートします。



YSP 福大前

武本隆司社長(福岡市城南区)

学生アパートまわりで来店促進!!

の熱気にあふれています。そんな蒲地社長が行なっているニューJOG 拡販策は、若いお客さまが集まる場所へ積極的に打って出る方法。「今のヤングにとつてのスクーターは、道具とか持ち物としての価値が第一ですから、機能売り込みも思いまして近所のレンタルビデオ屋にカタログを置いてもらいました。自分でもよくスクーターに乗ってビデオを借りに行くんですが、帰るのに不自由するんですね。トランクスペースがあるJOGを知ったとき、ビデオを借りに行くのに便利だと思ひまして。最初50部ぐらいのチラシとカタログを

置いてもらったんですけど反響が良く、2人が実売に結びつきました。フロントラックもトランクスペースもビデオを入れるのにピッタリなんです。この他にも商圏内には自動車学校や大学があり、暇を見つけては出掛けて行きチラシを配って行くという蒲地社長。発売半月で13台の成約を達成したというだけあって、「広い客層に対してセールスポイントがあるニューJOGは、行動すればするほど成果が上がる楽しいスクーター」と、早くも次の拡販策に意欲的に取り組んでいます。

「今年の入学シーズンは、例年以上に忙しくなりそう」と、福岡大学、福岡歯科大学、九州大学が散在する文京地区にお店を構える「YSP福大前」さんから、嬉しい悲鳴が聞こえてきました。出迎えてくださったのは、BROSカットでキメた武本社長。店頭でニューJOGの話題を盛り上げようと、BROSの写真を持参して散髪に行っただけです。

「うちは大学生80%の店だから、立ち上がり少し遅いんですけどね。ほらみんな帰省してるでしょ。ピークは4月から5月にかけてで、いまは嵐の前の静けさってところ。この来店客の少ない時期を利用して、いまはできる限り外に出るようにしてます」

「ヒマな時間をつくらない」がモットーの武本社長、忙しい合間を縫ってアパートまわりを始めました。アパートのまわりを駐車でいるスクーターを一台ずつ点検し、タイヤの摩耗が激しいものや保険切れのスクーターをチェックします。これらにそれぞれの注意事項を明記したタッグを付け、ニューJOGのカタログを置いてくるのです。「アパートに戻ってきたお客さんがそれを見て来店しますよね。そこでニューJOGをすすめてみようと思ってます。みんな教科書を背負って通学してるわけだから、収納ボックスの便利さを強くアピールしてね」福岡にお客さまたちが帰ってくる日を心待ちにする武本社長でした。



蒲地社長のアダ名は「マーシー」。タレントの田代まさし氏に以ているところもヤングに人気。元気いっぱいのおさま陽子さんとのコンビネーションで、やる気充分です

NEW JOGのここが気に入りました!

ボクはもともと"JOG"派です

平野和也さん(16歳・高校生)

ずっと前からJOGのスタイルが好きだったんです。JOGって、カッコよくて速いスクーターの代名詞みたいなイメージがありますよね。だからボクはニューJOGを選んだんです。



収納ボックスは通学カバンだ

大穂 聡さん
(18歳・学生)

この春から専門学校生ノ スマートに通学したいから、教科書は収納ボックスに入れちゃうってワケ。いまだきリュックを背負うなんて格好悪いもんねノ



身長185センチのボクでも うくなポジション

小野崎信照さん(20歳・学生)

ニューJOGって、ちょっとみるとヘルメット収納型とは思えないくらいコンパクトでスマートでしょう。だけど身長185センチもあるボクが乗っても、全然きゅう屈じゃないんですよ。ポジションの自由度が大きいからでしょうね。



チューブレスタイヤは安心です

板持道德さん(35歳・会社員)

現在は軽自動車もチューブレスの時代ですからね。やっぱりチューブレスは安心できます。何か踏んでも空気は抜けにくいし、修理も簡単ですから。



特集

'89市場に大旋風!

話題独占

NEW JOG

私たちは

街中のスピーディーな移動はこれが一番!

山脇さゆりさん(24歳・コンピュータプログラマー)



でき上がったフロッピーをお客さんのところへ届けるのに使っているんですが、発進加速が良くてスピーディーに走れます。トランクスペースも、フロッピーをキズ付けずに済むので私みたいな使い方にはピッタリです。

BROSの商業シャルに感激

秋山陽子さん
(21歳・看護婦)



BROSの商業シャル、あれいいですねー。思わずお店にJOGを覗きに行きました。今まで乗ってたスクーターよりパワーはあるし、スタイルも最高。色々気に入ってますけど、購入動機の3割はやっぱりBROSかな。

スマートなデザインと軽い取り回しが二重マル!

望月浩代さん(16歳・高校生)



私に限らず、女の子にとって見た目のカッコよさがすごく大事でしょ。その点ニューJOGのとってもスマートでスッキリしたデザインは二重マル。それに小柄だから取り回しもラクだし、言うことなしね。



ゼーンぶ比較するとJOGはぜったいお買得!

進村広志さん(20歳・イラストレーター)

ヘルメットが入ってスリムなスタイル、加速も走りも充分。給油口が外についているのも便利だし、他のスクーターと比較したら絶対にこれ!友達からカッコイイって言われました。



お客さまからの信頼を得るために 適正な価格表示はお店の良心



数年前よりマスコミを賑わし何度もその内容が取り上げられているにもかかわらず、値札どおりの買物を続けてきた一般消費者にとって4月1日から適応されている消費税はまだまだ馴染みが薄く、小売りの現場にも少なからず影響を与えているようです。

そうした中であって、本体価格＋消費税の他に、自賠責保険料や登録手数料などが必要となる二輪車や四輪車の価格は、きつちりと表示をしないと相当に不明確なものとしてお客さまに受け取られる可能性があります。

消費税の適応にともない、お客さまが価格に対して高い関心を持っている今こそ、お店の価格表示方法を適正かつ解りやすいものにして、お店の信用をさらに大きく高めましょう。

このページでは、社自動車公正取引協議会で決められた『消費税についての表示基準』の中から、店頭や広告での価格表示法を抜粋してご紹介いたします。正しい価格表示で、お客さまとのより円滑なコミュニケーションをお図りください。

店頭価格表示方法

商品の販売価格がキチツと表示されている
 これはお店にとって当たり前のこと。展示されている商品の価格がハッキリしないお店は、それだけお客さまからの信用を大きく落とす結果となります。

価格はお客さまが購入に際して必要とする
 もっとも大切な情報です。店内の良く目立つ場所にメーカー希望小売価格が明示された総合ポスターを必ず掲示するとともに、展示されているすべての商品にも、それぞれプライスカードを取り付けてください。プライスカードはもっとも重要な店頭販促ツールです。
 プライスカードにはメーカー希望小売価格や店頭渡し現金価格を明示したうえで、価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう費用等が含まれていないことをハッキリと記してください。

また、適正な価格表示とともに、お店のメッセージや商品のセールスポイントを盛り込むなど、お店ごとの工夫によりお客さまに豊富な商品情報を提供しましょう。
 プライスカードの作成にあたっての簡単なポイントを、下記のイラストにまとめてみました。どうぞご参考にしてください。

1台1台に付けられた
 プライスカードは
 とても親切



●メーカー名、商品名をキチツと表示しましょう

●お店のメッセージや商品のセールスポイントも
 お客さまにとっては貴重な情報

車名 **ヤマハ NEW TZR250** **YSP**
【型式 3MA】

● **リヤエキゾーストパワー**
 ● メーカー希望小売価格

¥596,000

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録などに伴う費用等は含まれていません。
 ※消費税額は別途計算のうえ申し受けます。

エンジン種類: 2サイクル 総排気量: 249cc
 最高出力: 45ps/9500rpm
 後方排気エンジン・アルミフィルボックス7レム・スラントノーズ・トラス11ヤア-4

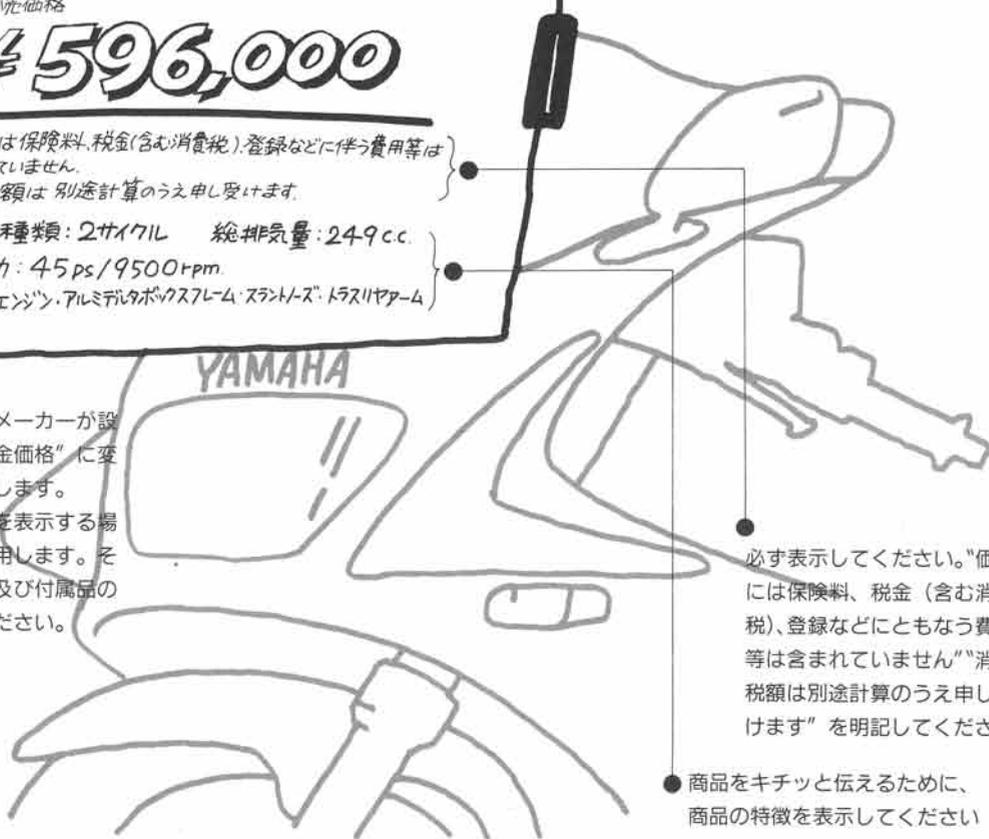
●商品の車種記号、機種コード
 などを表示します

価格の名称は必ず表示してください。メーカーが設定した価格の場合は、従来の“標準現金価格”に変わって“メーカー希望小売価格”と明記します。

※お店独自に付属品を含めた販売価格を表示する場合は“店頭渡し現金価格”の名称を使用します。その場合、内訳として“車両本体価格”及び付属品の品名と“付属品の金額”を明記してください。

必ず表示してください。“価格には保険料、税金(含む消費税)、登録などにともなう費用等は含まれていません”“消費税額は別途計算のうえ申し受けます”を明記してください

●商品をキチツと伝えるために、
 商品の特徴を表示してください



広告宣伝を行なう場合の表示方法

店頭の価格表示と同様、新聞の折込みチラシや雑誌・新聞などに広告を出す場合も、お客さまに判りやすい明確な価格表示を行なう必要があります。

実売価格が判らなかつたり、いかにも安いかのように表現したりする虚偽または誇大な価格表示や表現は、お客さまを混乱させるばかりでなく、お店の信用を失う原因となります。

適正な価格表示で、地域社会と、またお客さまと、より良いコミュニケーションを育てましょう。

〔公正競争規約で禁止されている不当な広告表示・表現例〕

- 激安大特価
- 超目玉・超廉売
- 日本一安い

● 地域最大、県下唯一 etc.

※以上のような表現は、裏付けとなる客観的根拠がなく、著しく割安であるかのような誤認を与えるおそれがあるため、禁止されています。

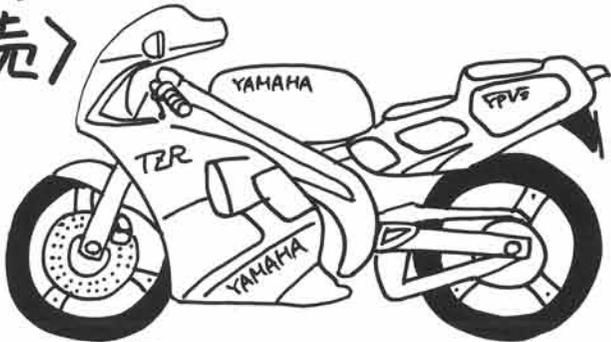
下記のイラストの要領で、お客さまに正しい情報をご提供ください。

車種記号、機種コード等を明示してください。

メーカー名、車名を明示してください。

新入学おめでとうフェア

〈新発売〉



● ヤマハ

NEW TZR250 型式'3MA ●

X-カー希望小売価格 **¥ 596,000.**

※価格には保険料、税金(含む消費税)、登録などに伴う費用等は含まれていません。 ※消費税額は別途計算のうえ申し受けます。

YSP山葉 東京都千代田区平河町1
TEL. 000-0000

● 価格には保険料、税金(含む消費税)、登録などともなう費用等は含まれていない旨の表示を必ず記してください。また、消費税額を別途申し受ける旨の表示をお願いします。

● 価格とその価格の名称は必ず明記してください。内容はプライスカードの表示方法と同様です。誇大な表現やお客さまが誤認するような表示はやめましょう。

過大な景品類提供の制限

適正な価格表示とともに、店頭で行なうセールやキャンペーンなどもお客さまとのコミュニケーションを図るための大切な活動、定期的に開催していただく有力な販売促進策です。

しかし、セールやキャンペーンで景品を付ける場合も、価格表示と同様にお客

さまとの信頼関係の強化を図るために守らなければならないルールが定められています。

以下の表は、その主なルールを表わしたものです。この表をご参考に、お店独自のアイデアを活かした楽しいセールやキャンペーンをご展開ください。



■景品付き販売を行う場合の景品の限度額

景品類の提供方法	景品の最高額	景品類提供のポイント
1 懸賞による提供	取り引き価格（販売価格）が ●500円未満の場合は取り引き価格の20倍 ●500円以上5万円未満の場合は1万円まで ●5万円以上10万円未満の場合は3万円まで ●10万円以上の場合は5万円まで	懸賞とは「くじ」その他偶然性を利用または特定の行為の優劣や正誤によって景品を提供する方法 例——じゃんけん、抽選券、クイズ等
2 ベタ付き景品提供	●1000円未満の場合は100円まで ●1000円以上50万円未満の場合は、取引価格の10%まで ●50万円以上の場合は5万円まで —特定の売り出しにおける景品提供— DM持参者……………500円以内 試乗会参加者……………500円以内 アンケート解答者……………500円以内 査定記念品……………700円以内 上記以外の人……………200円以内	・購入者全員に提供 ・先着〇〇名に提供等 特定の売出しとは、次のようなケースです。 ・展示即売会 ・〇〇記念セール ・新車発表会
3 オープン懸賞による提供	●100万円まで	オープン懸賞は、商品の購入やお店への来店を求めずに、不特定多数の人を対象として官製ハガキによる懸賞募集をすることです。

(その他の留意事項) ■取引を条件としない場合（来店者の中から抽せんにより景品を提供等）の取引価額の算定は、店舗で販売されている商品のうちの最低価格のものを取引価額とします。
 ■次のようなものは、景品ではありません。◆値引き◆アフターサービス◆通常付属している部品・工具箱
 ※上記の表は、景品類の最高限度についての基本事項のみを紹介したものです

 Y.E.S.S.

楽しさでお客さまを魅きつける

遊・YOUR・誘

SHOP YSP田奈

山田晴久 店長(神奈川県横浜市)

安全普及活動でお客さまとのより良い関係づくり



無事故、無違反で、お客さまに楽しいバイクライフを過ごしてもらいたい。販売店のみなさんなら誰もがそう願うもの。最近では、Y.E.S.S.が展開する『ナイスライディングキャンペーン』や業界をあげての『昼間点灯キャンペーン』など、各方面での安全普及活動が積極的に行なわれています。

今回ご登場いただいたYSP田奈さんは、YRSへの参加、ツーリング時の安全指導という表立った活動をはじめ、店頭での呼びかけ、指導など、地道な安全普及活動にも積極的に取り組み、お客さまから大きな信頼を集めています。



▲自分のバイクで参加するので、講習で身につけたものが実走行で役に立つ

「教習所のYRSというのと同じく考える人が多いようですが、これがなかなか面白く、難かしく、そしてためになるんです。走る、曲がる、止まるの基本動作を意識的に素早く行なうなんて、市街地走行で

「教習所のYRSが組まれています。10回のYRSが組まれています。YRSに参加し始めたのが今から3年前。以来お店の年間イベントスケジュールには教習所のYRSだけでも4〜5回、オフロード、サーキットを含めると年間、約

「オートバイは楽しい乗り物です。乗っているだけで楽しいし、好きなきに好きな場所へ、自由に行けます。しかしオートバイが道具である以上、使い方がしっかりしていなければ、楽しさを十分に引き出せないものです。また、安全に乗るためにもある程度の技量が必要。過失はともかく、技量さえあれば未然に防げるような事故は少なくなと思います」
こうした考えから、YSP田奈さんが、ヤマハ東京横浜営業所が開催するYRS

効果的な教習所でのYRS(ヤマハライディングスクール)

はまずないですから。バカにしていた人も結構ムキになったりしてね(笑)。ジムカーナのような遊びの要素も含まれているから、参加したお客さんはみな、満足していますよ」
もちろん効果は絶大。満足に発進できなかった女の子が、サッとリターンを決めたり、ぎこちないフォームの男性が、受講後のツーリングでスマートな走行をみせたりと、山田店長も驚くほどとか。楽しみながら技術が身につくYRSは、安全運転のための重要な要素となっているようです。

「ツーリングも重要な教材」

教習所のクローズされたコースで技術を身につけても、街での走り方が解かっていなければ生かしようがありません。そこで山田店長は、ツーリングも安全普及活動の一環としてとらえています。
「街での走行を体で覚えるには、上手い人と一緒に走るのが効果的です。ツーリングは、街の走り方、マス走行の基本を覚えてもらう絶好の機会。不慣れな参加



▲オフロードYRSも積極的に開催



▲ツーリングも大切な活動



▲オフロードYRSではバーベキューもある。これが楽しみで参加するお客さんも多いとか!!



◀出発前のミーティングは必ず行なう

者には店のスタッフ、常連さんたちをサポートにつけます。教習所では教えてもらえない「マナー」みたいなものは、実際に走って身につけるものですからね。といってもウチのツーリングは堅苦しい雰囲気はないですよ」

お客さまの身になった地道な活動

これまでご紹介したのはお店のイベントとしての表立った活動ですが、YSP田奈さんではさらに重要ともいえる、店頭での安全指導にも余念がありません。「2台目以降の方はともかく、初めてオートバイを購入されたお客さんには、必ず店頭での指導をしています。そのためたとえお客さんが自宅までの納車を希望されても、理由を説明し店頭まで取りに来てもらいます。最初が肝心ですから、オートバイ各部の説明からエンジンのかけ方、走り方まで。初めて乗る人は安全に帰れるようになるまで、場合によって

▼安全を提供するYSP田奈のスタッフのみなさん。左端から岸本サードヒスマン、山田店長、社長の奥さま、みどりさん。要本社長は本店、モトハウスリパティに。



は一緒に走ったりもします」

(財)全国二輪車安全普及協会の準指導員の資格を持ち、実際に試験場の講習会にも参加する山田店長と、栗田社長の奥さま、みどりさんがその経験を生かし、活きた指導を行なっています。

「こんなにしつこい指導なんて、他の店ではないんじゃないですか? (笑)」

また同時に保険取扱いの資格を持つみどりさんは、事故のケース、危険な場所などを図解入りで解説した自作パンフを配布し、安全運転を呼びかけています。

「乗る前に少しでも事故のケースが頭に入っていれば、それだけで未然に防げる事故もあるものですから」と、みどりさん。

その他、折りを見ての昼間点灯の呼びかけ、万一の場合に備えての任意保険加入の勧めなど、常にお客さまの立場に立った安全普及活動に努めるYSP田奈さん。常連客のみなさんはもちろん、地域の住民からも大きな信頼を得ています。



今日も笑顔でガンバル販売店さんの
サービスマン奮闘記

3度目の正直。今度こそは 取るぞ！保険取扱い資格



いよいよ保険取扱いの普通資格試験に3度目のチャレンジをするトシオ君。「今度こそは！」という意気込みと「また失敗しちゃったらみんなに合わせる顔がない」というプレッシャーが錯綜し、キンチョーの中で迎えた試験当日……。

○月×日——きた！とうとう3度目の保険取扱い資格試験まであと1日。つまり、明日の昼にはまたあの机の前で苦闘しなければならぬのだ。前回、前々回とつまづいた用語の意味に重点を置いて、ひたすら暗記、暗記、暗記……。なにしろもうあとがないんだから。

○月×日——結局、夜始めてひととおり復習を終えたのは試験当日の朝6時だった。もう今さら寝てもしょうがない。朝食を食べ、シャワーを浴びたらもうひと踏んばりテキストとにらめっこだ。

そして、今日は会場へ一番乗りだ、と気合いを入れて出発。しかし、受付を終えて中に入るとすでに4〜5人が座っている。ちよつとがっかりしたが、気を取り直し、「マイベース、マイベース」と念じ、再びテキストを開く。

さていよいよ試験開始！今回は何とんでもない気分が入っている（前回もそれはずだったけど……）から、問題の文章もスラスラ読めたし、かなり落ち着いて解けた気がする。手応えはまずまず。あとは結果を待つばかりだ。

○月×日——中古車の整備が入ってきた。まずはよくモノを見て、必要な交換部品を書き出して発注。それからエアクリナー、オイル、プラグ等、在庫のあるパーツを交換し、増し締め、タイヤチェック、バッテリー点検などを行なう。中古車は前オーナーがなんとかガマンして乗っている、次のオーナーにとつてはかなり気になる部分（相当に細かいと

ころまで）があるもので、細心の注意を払って整備しなくてはならない。だから結構大変な作業だけれど、ここまで手をかけたバイクが、キレイに磨きあげられてお客さんの手に渡る時、逆に渡すのが惜しいくらいに思えてくる。親身に整備すればするほど、そういう思い入れが大きくなるものらしい。

○月×日——先日受けた、保険取扱い資格試験の自己採点をやってみた。予想通り、うまく行きそうだった！80〜90%合格ライン到達と出た。これまでの努力がやっと報われるのか。来月の発表が楽しみだ。

○月×日——フロントブレーキの効きが悪いというバイクをチェック。フロントフォークにオイルのにじみがあったため、ブレーキディスクにオイルが付着したんだと判断し、ディスクとパッドの脱脂をやって試してみる。しかしほとんど変化がない。先輩に相談すると、油圧系だと言う。そこで、キャリパーの分解掃除、エア抜きをしてみると、まるで効きが良くなった。うーん、もしかしても見抜けなかった。先輩とホクの差は、ちよつとした視点の違いなのだが、これが大きい！

○月×日——来月YTSの2サイクルマスター試験を受けることになった。「もし一発で受かったらベータのトルクレンチをやるよ」という先輩の励まし（ヒヤカシ？）に心えるためにも、絶対に一発合格を狙うぞ！

親子2代でガンバル販売店さんの親の意見、子の言い分

今回は、今がちょうどお店の世代交代期だとおっしゃる菱田良雄社長と、息子・義弘さんのお店に伺いました。



YOU SHOP

(有)ヒシダオートセンター

福島市飯坂町

もっと若いお客さんと遊びたい

ボクはヤマハの研修を経て店に戻ったんですけど、実は研修を受けるまでバイクにほとんど興味がなかったんですよ。ところが、研修の3年目になる頃ようやく技術が身について、周りも見えるようになって、初めてバイクのおもしろさを知り、店を継ぐ気になった。だから、今こうして店で仕事をしていても、若いお客さんの相手をするのが楽しいし、もつと一緒に遊びたいんです。こういうとおヤジは「仕事がおろそかになる」と言っただけで、でもそうじゃなくって、オヤジはまだ店でバリバリやっていられるうちにボクは若いお客さんの相手をして、ウチのイメージアップやお客

さんの獲得に役立てたいという意味もあるんです。これは今ダイレクトに商売に結びつかなくても、客層の若返りにつながるでしょう。それができるのは、ウチじゃボクだけですよ。古くからのお客さんを大事にするのは当然ですが、せっかく増えてきた若いお客さんを楽しませることが必要なんです。オヤジは店のやりくりなんかボクに任せようと思ってるみたいだけど、逆にボクはオヤジにまだ店をやっていてほしいと思います。

第一、経営のことは全く知らないし、消費税がどういふものかわからないほど(笑)。結局まだオヤジが頼りなんですよ。



父

菱田良雄社長(56歳)

そろそろ経営面も譲る頃かな

私は今じゃ店の仕事はあまりやってないんですよ。といっても、息子に何もかも任せたいということじゃなく、仕事の分担を決めていて、販売や修理、接客の部分を息子にやらせて、私はもっぱら仕入れ、経理など経営面だけをやってるというんです。まあ、息子は店に入ってから3年目になるし、ほとんど任せっきりで大丈夫。むしろ、この先のことを考えるとそうしなきゃいけない時期だし、サービステクニカル知識も息子のほうが上ですから。それに、最近の若いお客さんの相手を私がするより、息子のほうが話も合うでしょう(笑)。

ウチはね、もともと自転車屋だったか

ら2、3年前まで店内にズラッと60台くらい自転車展示してあったんですが、それを息子がスポーツ車のイメージダウンになると言うので全部やめちゃったんですよ。当時、自転車が売上げの2割を占めてましたから、この決断を下すのは大変なことでした。けれど、それが息子の代に変わってゆく転機になったわけなんです。結果的に見れば、3割の増益につながったし、お客さんも若い人が増えて、まずは大成功。こうして段々と息子の店になっていくんですね。

今後は、経営のことも息子に教えていながら、店を全体的に見渡していくような立場にしようと思います。



子

菱田義弘さん(24歳)

お客さま 登場



小柄な車体と カワイイカラーが お気に入り!



大石美由紀さん(東京都足立区)
 ●18歳・自営業手伝い・独身●所有
 免許・普通車●二輪乗車歴・6カ
 月●MINIトスペシャルエディシ
 ョン・平成元年3月6日購入●購入店
 ・YOUSHOPOホキマオート●M
 I N Tスペシャルエディション以外
 の所有車・なし

私は両親が経営しているお弁当屋さ
 んを手伝っているんですが、その配達
 でよくスクーターを使うんですよ。と
 ころが、そのバイクはちょっと大柄だ
 し、発進が急なので扱いづらいなと思
 っていました。それで、自分のプライベ
 ートに使うバイクを買う時はそのあた
 りを少し注意したんです。

このミニトスペシャルは、友達がも
 ともと以前の型のミニトを持ってたの
 で、その意見も参考にして、あとは店
 頭に行って決めました。気に入ったの

は何ととってもカラーリングです。黒
 の車体にさわやかなグリーンがすく
 映えてカワイイでしょう。ホントはブ
 ロスがコマージュやってるニューJ
 OGもヘルメット収納型で便利だし、
 カッコイイんで、ミニトとどっちにし
 ようかと迷ったんですけどね(笑)。で
 もちょっとおサイフの中身と相談して
 コレに決めました(笑)。

実際に乗ってみると、コレはすく
 軽いんで扱いがラクですね。スタンド
 掛けなんて店で使ってるのと比べると
 格段に軽い。それと、気にしてた急な
 発進がない割に速いし、小柄な車体も
 私にぴったり。また、ちょっとしたお
 買い物で使うことが多いので、フロン
 トにバスケットを付けてるんですが、
 カワイらしいスタイルを損わないし、
 最高です。大事に乗りたいですね。

ミニトってロゴが かawaiiアクセント

前田朋美さん(東京都練馬区)
 ●16歳・高校生●所有免許・小型二
 輪●二輪乗車歴・2カ月●MINIト
 スペシャルエディション・平成元年
 2月8日購入●購入店・YSP成増
 ●MINIトスペシャルエディション
 以外の所有車・なし

250ccのロードバイクに乗りたく
 てまずは小型免許を取ったんです。で
 も原付から乗り始めた方がいいと、親
 や友人に勧められたものでとりあえず
 原付を買おうと、お店に見に行ったん
 です。

バイトや買い物に行くために使うつ
 もりだったので、何でもいいやと思っ
 たんですけど、色とデザインだけはち
 ゃんと選ばうと。で、買ったのが黒
 緑のミニト。両方とも好きな色だし、
 デザインも良かったしね。それとサイ

ドに書いてあるMINIの文字もカ
 ワイイでしょう。気に入ってるんでき
 よ、すく。

ホントはジョグも良かったんですけど、
 と一緒って、あまり好きじゃないんで
 す。お店の人も初めてならミニトの方
 が乗りやすいと説明してくれたし、親
 も納得してくれたから、それでミニト
 に決めました。だってちょっとお金
 が足りない分を、親に出してもらって
 るから、一応は親の意見も聞かないと
 (笑)。あ、でも出してもらった分は、
 バイトして返すつもりです。

250ccに乗り始めても、スクータ
 ーはある程度自由なカッコで乗れるし、
 ミントは気に入ってるので、手離さず
 に持っていたいと思います。



ティーンズ
TEENS最前線

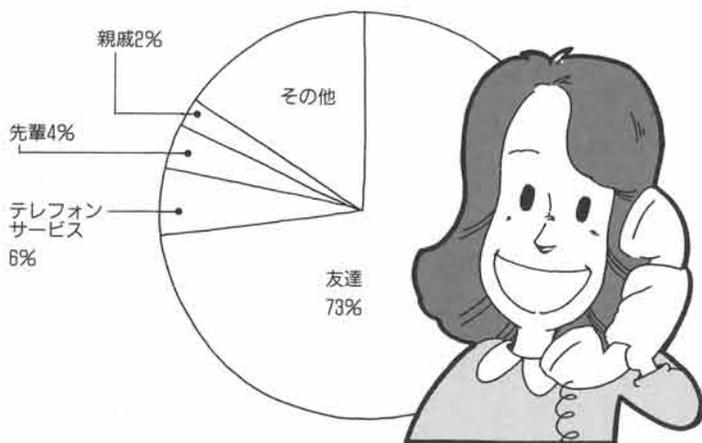
若者たちはいま...

話す内容なんて大したことじゃないよ。
学校でも話せることなんだけど.....

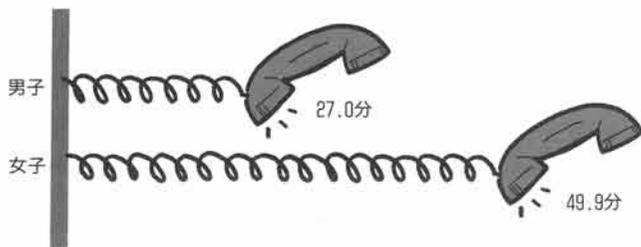
若者たちの

長電話の中身

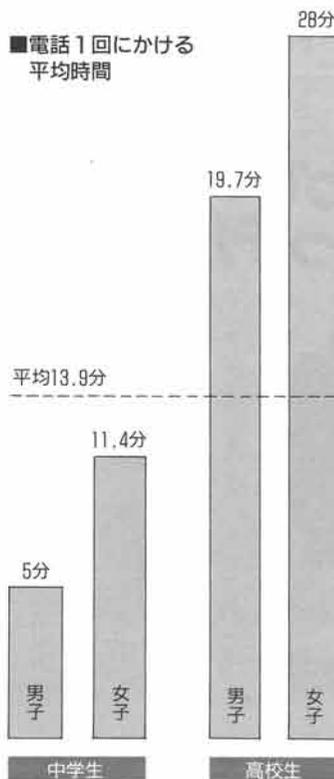
■中高生がいちばん電話をかける相手



■高校生が長電話と感じる時間



■電話1回にかかる平均時間



毎日学校で会っているはずの友達と、長電話にふける子供たちを見て、不思議に思ったことはありませんか？ 聞き耳を立ててみても何を話しているのかわ解できず、それでいて1時間や2時間は平気で話してしまう子供たち。今回はその「長電話の中身」を分析することで、若者たちのプライベート感覚をさぐってみました。

電話の役割は「話す」じゃない
「同じ時間を過ごす」じゃない

中高生にとっての電話とは、単なる通信機器ではなく、いまや友達との最も重要なコミュニケーション手段となっています。それを裏づけるように彼らの週平均通話回数は4・2回、1回につきの通話時間は13・9分(いずれもNTT調べ)にもほりま。

学校の休憩時間とほぼ同等の時間を費して友達と「ダバる」わけですから、彼らの間で必要以上の会話がなされているのは間違いありません。違う場所にいる相手に用件を伝える道具として電話を使っている私たちとは、電話に対する考え方がずいぶん違うようです。生まれた時からすでに電話があった世代と、そうではなかった世代の相違でしょうか。

それでは、用件を伝える道具と考える私たちにとって、大変驚いた電話の使い方を紹介してみましょう。

まず、都内の高校に通学する一年生の女の子たち。

「ゼンゼンしない日はゼンゼンしないけど、暇だと2時間でも3時間でもしちや

う。ただなんとなく電話するの。別にこれといった用事とかなくても」

「話す内容なんて、たいしたことじゃないよ。学校のこと、友達のこと、男の子のこととか。テストのある時は、いろいろ電話して友達に分らないことを聞いたりするけど、そうじゃないと学校でも話せることだけだね」

「それとか、テレビとか見ながら電話するの。テレビを見ていて、ゼンゼン話なんかしないんだけど、CMになったとたんに、それでさ……」って話し始めたりして」

いかがでしょう? 「たいしたことじゃない」 「学校でも話せること」を、2時間も「なんとなく」「暇だと」電話をしてしまうのです。さらに話をするために電話をするのかと思えば、「ゼンゼン話さない」子供たちもいたりします。

同じテレビを見ている友達と、通話状態にあるという姿を思い浮かべてください。どうやら彼らが電話をする目的は、単に話をすることだけではなさそうです。最近の若い世代は友達がたくさんいるのにも関わらず、みな一様に孤独感を味わっている」という説がありますが、このような若者たちの声を聞くと、実に真実味を帯びてきます。いつも誰かと共通の時間を過ごしていないと不安になってしまう10代の像が、くつきりと浮かび上がってくるからです。

部屋に電話を欲しが ヤングの言いぶん

この電話好きヤングとその親との間には、もちろん電話に対する考え方に大きな違いがあります。ですから子供たちの

電話に対し、「なぜ学校で話さないのだろう」とか「よくあんなに話すことがある」とか不思議に思うのです。

「長電話が何日も続くと、そんなくたらないことで、何時間も電話使わないでよね」って言われる。お父さんは何も言わないけど、お母さんがうるさい」

世の中がどんなに通信網を発達させようとも、一世帯、あるいは一家族が持つ電話の数といえば、一台というのが常識的な範囲であり、また一般的なものですがしかし子供たちは口を揃えて「自分の部屋に電話が欲しい」と言います。

その理由は①親の目を気にせず長電話ができる ②秘密の話を家族に聞かれない ③留守中の電話を親にとられない、の3点。たとえ「くだらない」「意味のない」会話でも、家族には聞かれないものなのです。しかし、10代の若者が回線を引きけるほどお金を持っているわけがありません。ですから強い願望を持っているにも関わらず、現実には居間や廊下

にある電話の前でコンコン、ヒソヒソと話すことになるのです。

「いまは廊下のところに電話があつて、話すこととか全部聞かれちゃう。ドア締めて、って言っても締めてくれないし、こっそり聞き耳立ててるみたいで気がなつて話もできない」

「うん、話は聞いてるよね。聞いてるくせに、聞こえないフリをしたりするの。嫌な感じ」

このようなヤングをターゲットに、最近人気を得ているのがレンタル業。月づき2900円で電話の加入権がレンタルできるシステムで、今回の取材でも「お小遣いが値上げされれば借りてみたい」とする声が聞かれました。

なぜ手紙ではいけないのか? 排他的な電話の活用

たとえば、電話がいつべんに4人も5人もの人と話せたとしたら? 「それじゃ嫌だ。それだと学校にいるの

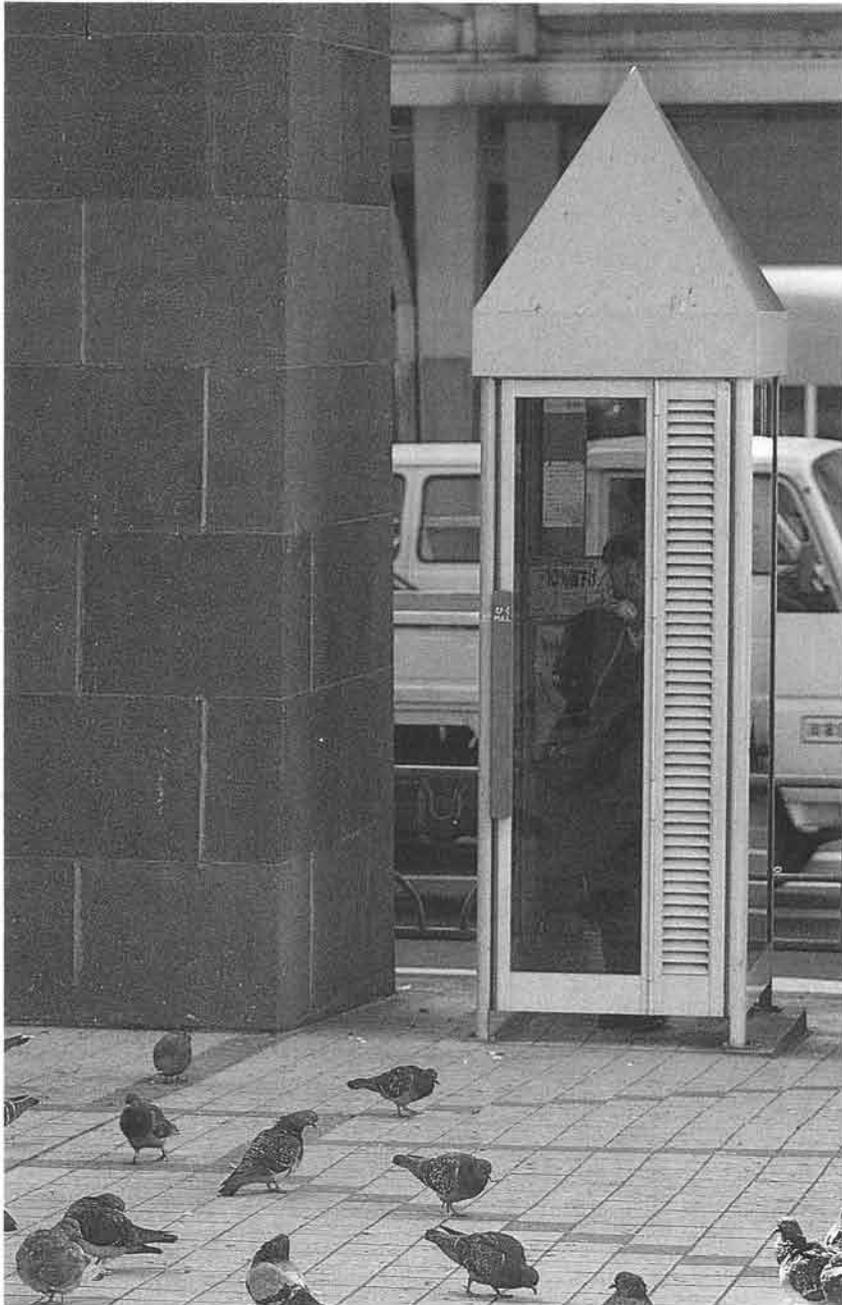
「レンタルって知ッテル!?'

月額わずか2900円

フリーダイヤル (通話料無料) 0120-20-0881

レンタル電話のアイデレボ

若者の間で人気のレンタル業。高校生のおこづかいでも十分に利用できる金額が人気の秘密。



と同じだから。電話は一人としか話せないからいいんじゃない」

内緒のことを連絡するのだったら、ほかにもいろいろあるでしょ？ たえば手紙とか……。

「うん。手紙もよく書くけど、便利じゃないよね。相手に渡す場所も学校だし、証拠が残っちゃうもの。関係のない人に手紙を読まれてトラブっちゃうことがよくあるの」

彼らが「よく電話する相手」は、「2」

3人」の「仲の良い同性」です。このようなグループは学校にいくつもあり、大人の世界の言葉で言えば「派閥」のようなものを形成しています。このようなグループづくりは昔から存在しましたが、現在のそれは非常に排他的で、A派の秘密はA派のなかで守られ、また守るということでますますその親密度を深めているのです。

このような若者の構造を考えると、電話がいかに彼らにとって重要で都合な

道具であるのかが分かってきます。大人が聞けば意味のない会話に聞こえる、あのへんな日本語で、彼らは一生懸命、仲間とのコミュニケーションをはかっているのです。

余談ですが、「じゃ、家の電話代がいくらなのか知ってる？」との問いに、答えられた子は一人としていませんでした。子供の世界を分かってあげたいと考えても、電話代を払う現実の身としてはちょっと苦しいところはありますね。

人の数だけ職があり、職の数だけ人がいます。あらゆる分野のエキスパートにご登場いただき、その練達した仕事ぶりを拝見する『クローズアップ・エキスパート』。ご商売のヒントを見つけてください。

足を止めさせる デモンストレーション・インストラクター 大木恵都子さん

ある目的を持って一方方向に歩く人に対し、言葉、あるいはある種の行動によって興味を持たせ、その場に足を止めさせる。たとえばバス停に向かって歩く人、学校に向かって歩く人がいたとします。その通りに面したあなたのお店に通行人が興味をひくような要素があれば、足を止め、お店の中をのぞいてみることでしよう。今回は各種店頭、路上での実演販売やキャンペーンの仕掛人であり、キャンペーンガールなどへの指導をされている大木恵都子さんにご登場いただき、人の流れを止めさせるテクニックについてのお話をうかがいました。

■なわばり 野性の動物たちは、群れや家族、または個体などの単位で、それぞ

れのなわばりを保って生きています。なわばりを侵略する者があればある者は逃げ、ある者は攻撃し、常に自分のテリトリーを守ろうとするものです。人間といえ、少なからずこのような習性があるのではないのでしょうか。

「確かにあると思います。人に物を渡す時はその人のテリトリーに入る前に一呼吸置いて、相手にこれから起こることを予測させなくてはなりません。具体的に2〜3メートルの距離に詰まったところで一声かけ、それからアクションに移るのが基本です。絶対にしてはいけないのが、歩行者の進行方向に対して直角に入ることです。テリトリーにいきなり侵入するわけですから、相手を緊張させてしまうのは当然のことです。」

■一生懸命 店内をスタッフが忙しく動きまわっているお店は、不思議と入りやすいものです。逆にスタッフがガラガラとしているお店は、とても入りにくいも

の。一生懸命な姿勢は、お客さまに好感を与えます。

「たとえば路上でパンフレットを配っていたとします。1000枚のノルマがあつて、どうにかそれを消化しなくてはならないという時に、『数だけさばく』か『本当に読んでもらいたい』のか、それがそのまま配る人間の態度に出してしまうのです。『数だけさばく』方法は、受け手に不愉快な印象を与えるために結果的にはノルマさえ達成できなかつたり、反対に1枚ずつ心をこめて渡したものは、ゴミ箱にポイなんてこともないんですね。いつも人に観察をされている、という意識を持つことが大切です。」

■日替りランチ いつも店頭をキレイにしているお店でも、季節感なく年中同じ顔をしていては、街の風景となつてしまいます。キレイな店舗づくりはもちろんのことですが、新鮮な店舗演出も歩行者の注意をひく重要な要素となります。

「新鮮さには2種類あつて、見せる新しさと感じる新しさがあるんです。見せる

新しさは日替りランチのようなもので、サラリーマンの方たちが毎日同じお店でお昼を食べるのにも関わらず、飽きることはないのと似ています。対して感じる新しさとは、そのお店のスタッフがいつも新鮮でいるかということです。仕事がマンネリ化している人からは絶対に新しさは感じませんし、逆にいつも新しいものを吸い込もうとしている人は、見ているだけでも新鮮に感じますね。」

■グループ 1人のお客さまにアプローチをかけるばあいと、複数のお客さまを相手にするばあいでは、その方法が大きく異なつてきます。グループは、単なる個人の集団ではないようです。

「グループを相手にする時にまずしてはいけないのが、キーマン探しです。こちらが最終的に伝えたいことは置いておいて、とりあえずは1人ずつ『○○ですか?』『××ですよ?』と質問を試みるのです。その反応からキーマンを見つけて、話題を広げてみるというでしょう。ただ3人いれば3つの個性があるわけですから、画一的な対応となつては





いけません。基本的にはキーマンを橋渡しに、3人と均等にコミュニケーションをとることが大切です」

■力の分散 見ず知らずの人に声をかけられて、警戒心を持たない人はそうはいません。声をかけられた人に利益のあることなら、なおさらのことです。しかし、それが個人に向けられたものでなく、大勢の人間を対象にした声ならどうでしょう。大勢の中の一人という意識から、それぞれの警戒心は薄らぎます。

「デモンストレーションを行なう時に、不特定多数を対象にしたものに人が集まるのはそれだと思っんです。『あなただけに』というような露骨なアタックは、『何か買わされるんじゃないか』とお客さんを不安にさせますからね。人が集まっているところには気軽に足を踏み入れられても、ガランとした場所に近づきにくいのは、人間のそのあたりの心理に関係があるんじゃないでしょうか」

■役柄 お店に持つ感情は、お客さまの年齢や性別によって異なります。大学生にとって居ごこちのいいお店でも、高校生には入りにくいといったこともあるのです。

「プライドを持つことは人間にとってとても大切なことですが、仕事上では時としてそれを脱ぎ捨てなくてはならないことでもあります。同じ商品を説明する時でも相手の年齢、性別で自分の役柄を変え、母になったり姉になったり、主婦になったり仲間になったりするので。たとえば高校生には、『私も高校生の頃……』と切り出し、主婦には、『私も主婦なんです……』というふうな。目線の高さを合わせてあげれば、お客さまはリラックスしてくれるものなのです」

NOTE

大木恵都子

東京都出身・32歳

東芝銀座ショールームに2年間在籍後、ナレーターとして独立。東京モーターショーなどのイベントで活躍し、'82年から日本マンパワーグループ・キャリアスタッフの専属ナレーターとなる。現在は現役を退き、イベント、キャンペーン・コンパニオンの指導にあたりている。



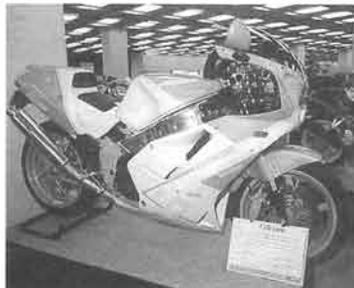
’89ニューモデルやカスタムバイクが一堂に集結して大盛況！ 『第18回東京モーターサイクルショー』



初日にはFZR750Rスペシャルブックが50部用意されたが、あっという間に大半が売れてしまった



数多い展示車のなかで、注目度が高いのはやはりニューTZR250、FZR250R/400Rなどのロードスポーツ車



FZR1000をベースにしたカスタム車。あちこちのカスタムショップで、こういうヤマハ車ベースのマシンが展示され、注目を集めた。

SRやSRXにも根強い人気

今年すでに発売されて、大変な注目を浴びているニューTZR250やFZR250R/400R。これら人気のニューモデル群を、一堂に集めて一般公開する「第18回東京モーターショー1989」が、3月17日～19日の3日間、東京・平和島東京流通センター大展示場で開催されました。

ヤマハを含めた、国内各メーカー

や外車取扱会社、そしてカスタムメ

ーカー、個人まで、約120小間の

展示が行なわれるとあって、初日か

ら会場は大賑わい。たくさんのカタ

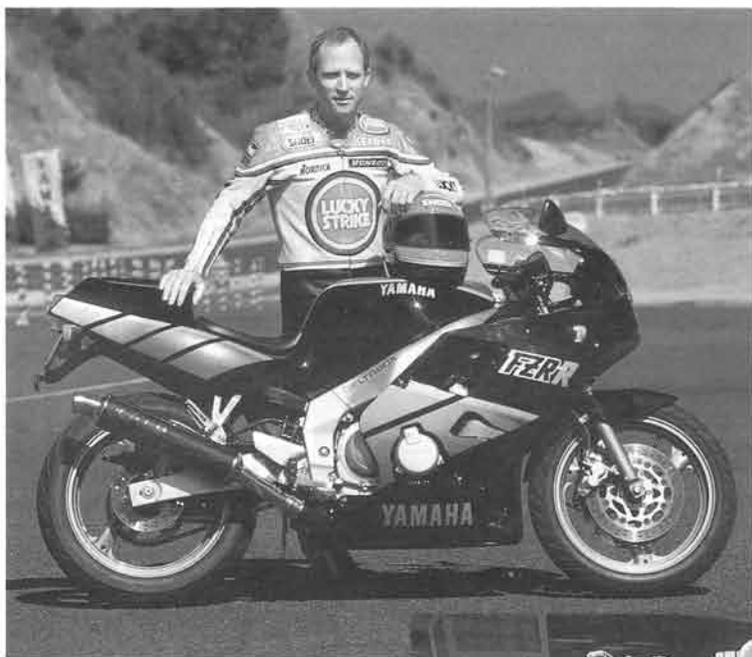
ログを小脇に、カメラをぶらさげて

各コーナーを見て回るバイクファン

で埋め尽くされました。

なかでも、ヤマハブーイスは話題のニューマシンの周囲に人だかりがたえることなく、あこがれのニューTZR250やFZRにまたがったり、触ったり、のぞき込んだりする姿が多く見られました。また、カウンタ―にはカタログや限定車FZR750Rのスペシャルブックを求める人が列を作るなど、ヤマハ人気は上々。このほか、カスタムバイクのコーナーには、SRX400/600やFZR1000をベースにしたマシンも数多くみられるなど、「モーターショー」とはひと味違う雰囲気、来場した人たちも大いに楽しんでいました。

キング・ケニーも絶賛！ ニュー-FZR250R



▲FZR250Rの高いポテンシャルにすっかりご満悦の
キング・ケニー・ロバーツ

3月11日の発売以来、乗りやすく
て速いと大好評を得ているニューF
ZR250Rですが、その発売に先
だち、3月2日静岡県袋井市のヤマ
ハコースでケニー・ロバーツを迎え
各二輪専門誌のライダーによる試乗
会が行なわれました。

その中で、試乗を終えた各専門誌
のライダーたちは口を揃えて、「最高
の4サイクルクォーターだ」と絶賛。
加えて、ケニー・ロバーツは5周の
予定だったテスト走行を7周も回る
ほどの気に入るよう、「スムーズな
パワーと好レスポンスを持ったグッ
ドマシン。ハンドリング特性を含め
総合的な運動性能がいいので、ライ
ディングが実に楽しいマシンだ」と
ベタ褒め。



▶各二輪専門誌のライダーたちは、走行前から念入
りなチェックを行なう

もともと彼はFZR250フィー
ーのユーザーでもあり、ヤマハの4
サイクル250ccモデルには大変な
興味をもっているとのこと、集ま
った各誌の記者たちに熱っぽくFZ
R250Rをアピールしていました。

親子3人、まるごと YESSSスタッフ！

埼玉県入間郡のYESSP上福岡南さ
んがオープンして、最初のYESSS
スタッフになられた風間健志さん。
この方は昨年の春、同じくYESSS
スタッフの本多和枝さんとめでたく
ご結婚されましたが、同年12月には
さらにご長男・大輔くん誕生とおめ
でた続き。そこでさっそく、お2人
は大輔くんのYESSS入会手続きを
済ませ、晴れて親子3人YESSSス
タッフ一家となりました！ 家族仲
良くツーリングに出かける日も近い



ことでしょう。どうぞ安全運転に気
をつけて末長くお幸せに。

春の全国交通安全運動に先がけ、 業界が一体で交通安全安全キャンペーン

二輪車、自動車業界では、従来か
らユーザーのみならず安全に二輪
車や四輪車をご利用いただけるよう、
さまざまな交通安全運動を展開して
きました。そこで、今回も、春の全国
交通安全運動に先がけ、3月26日
より(財)日本自動車工業会を中心に、
業界が一体となった交通安全キャン
ペーンを実施しています。

二輪車に対し「昼間点灯走」「カー

ブ・交差点での減速走行」を引きつ
づき呼びかけるとともに、四輪車に
は「シートベルト着用」を訴えるの
が主な内容です。訴求方法としては
すでにおなじみのキャラクター「の
りピーちゃん」を使ったポスター、
広告などのほか、全国7都市で交通
安全を討論する「リレートークライ
ン」なども行なわれます。

「安全な二輪車に乗るには、
必ずヘルメットを
着用してください」



日本自動車工業会

『日本全国マリジェットDAY』 が5月3日、一斉に開催

日本全国MJ DAY 開催地

北海道支部	函館
東北支部	松島
東京支部	三浦・河口湖
中部支部	山梨
関西支部	西浦
中国支部	琵琶湖
九州支部	広島
	今治
	各地区

ここ数年、マリジェットユーザーに対する注目度はますます高まる一方ですが、なかでも若い人たちを中心に人気なのがマリジェット。水しぶきをあげて疾走するスピードとアクション感覚は、オフロードバイクに近いものがあり、また、今年5機種に増えた充実のラインナップも魅力のひとつとなるでしょう。

そのマリジェットユーザー組織である「ヤマハマリジェットクラブ」では、全国8支部の主催で5月3日から一斉に、ツーリングやレースなどのイベント、マリジェット



Y.E.S.S.スタッフのための 九州ツーリングステーション

最近、北海道に次いで九州がツーリングスポットとして人気を集めています。このほどY.E.S.S.スタッフのための無料宿泊施設「Y.E.S.S.ツーリングステーション久留米」が福岡県久留米市にオープンしました。この施設は、同市内の深谷モーターズさんが、全国のY.E.S.S.スタッフに役立ててほしいと建てたもので、6畳2部屋とバス・トイレ、キッチンが備えられ、1度に6〜8人が泊まれるようになっており、電話で予約すればY.E.S.S.会員なら誰でも泊まれます。また宿泊は無料ですが、交通遺児に贈るための募金箱が設置されていて、施設を利用される方にご協力いただくシステム。

久留米市は、九州のほぼまん中に位置し、九州内をツーリングするための拠点には大変便利な場所。今シーズンは数多くのY.E.S.S.スタッフで大賑わいしそうです。

●Y.E.S.S.ツーリングステーション久留米（深谷モーターズ内）
☎0942-21-2043



ヤマハライディングウェアを ヨーロッパでも発売!

ヤマハでは、伝統あるヤマハレーシングチームのコスチュームを基調にデザインしたライディングウェア「チームヤマハシリーズ」を日本国内で発売し、大変好評をいただいています。

そこで昨年西ドイツで開かれた、「FMAショー」にも出展したところ、予想以上の人気を博したため、今年の春からイギリス、オーストリア、イタリア、ドイツ、フランス、オランダなど10カ国で発売されることになりました。

そのうち、ヤマハのウェアがヨーロッパの流行ブランドになるかもしれませんね。

XT500で 10万キロツーリング

1982年にXT500を購入して以来、世界中をまたにかけてツーリングを続けているマーセル・カーステンさん。

これまでに訪問した国の数は、南欧、アフリカ、南米、中米、北米など46カ国に及び、おまけにその途中、南米のペルーではしつかりアーシユラさんというお嫁さんも見つけました。今もそのアーシユラさんと旅を続けていますが、写真は2人でニュージーランドのヤマハ・インポーターに立寄った時のものです。

「XT500は故障が少なく、とても信頼性の高いバイクですね」と語るマーセルさん。このあとはオーストラリアとアジアを回る予定だそうです。



■'89全日本ロードレース選手権シリーズ 第1戦 ジュニアGP大会

後方排気は速さの証し

New TZR 250 デビュー戦で

1・2フィニッシュ達成



▲1周目からトップを奪い、独走でニューTZR 250を優勝に導いた皆葉裕之
▲ニューTZR 250デビュー戦をワン・ツーで飾った皆葉裕之(右)と今井睦

2月26日に茨城県、筑波サーキットで開催された全日本選手権の緒戦にあたるジュニアグランプリ大会で、地方選手権として併催された激戦区SP250クラスに、発売されたばかりのNew TZR 250がエントリー。そして決勝進出率約10倍の予選を通過した2台のTZRが、決勝でも他を圧倒。デビュー戦で見事！2フィニッシュを達成しました。

ライダーは皆葉裕之選手（SS・イシイ所属）と今井睦選手（SP忠男RT所属）の2人。予選3番手からスタートした皆葉選手は1周目からトップに立つと、序盤から後続を引き離し独走。一方、今井選手は27番スタートながら、1周目には6・7番手につきます。その後も順調にポジションをあげ、レース中盤で難なく2番手に浮上。以後は皆葉選手とほぼ同タイムでラップを重ね、TZR・2体制を固めました。

優勝の皆葉選手は「とにかくTZRは乗りやすい。旋回性が抜群で、パワーも充分。今年はこのNew TZRで全戦優勝を狙います」と高くTZRを評価。

改造範囲が少なく、最も市販車に近いこのクラスでの勝利は、いうまでもなくNew TZR 250のハイポテンシャルを如実に証明したと言えるでしょう。

ヤマハの新チームが発足

『キャメル・チーム・プレイメイト』

プレイメイト

筑波でのジュニアGPを皮切りに、'89全日本ロードレース選手権シリーズが開演しましたが、3月8日にはこの全日本に参戦する新チーム「キャメル・チーム・プレイメイト」の発表会が行なわれました。

このチームは、往年のヤマハワークスライダー河崎裕之氏、故・高井幾次郎氏が創設した名門レーシングチーム「プレイメイト」を「キャメル」ブランドで有名なレイノルズ・エム・シー・タバコ株式会社が発足。チーム監督には河崎氏を迎え、'88全日本国際A級250ccクラス12位の

の田村圭二、同26位の太田通有、そしてジュニア250ccクラス6位の大石敏二の3選手が、ヤマハTZ250を駆って出場する予定です。

'89シリーズには、4月9日の全日本第3戦・筑波から全12戦とスーパースプリントに参戦します。どうぞ暖かいご声援をお願いします。



チーム・UCCが 装いも新たに発進!

日本GPを目前に控えた、3月26日、昨年ヤマハに全日本ロードレース250ccクラスチャンピオンをもたらした、チーム・UCCの発表会が、東京で開かれました。今年にはチームスポンサーであるUCC上島珈琲株式会社の新製品「グリーンフィールド」の名を冠し、チームUCCグリーンフィールドYAMAHAというチーム名で登場。

ライダーは昨年同様、片山信二と本間利彦の両選手。片山はYZR500、本間はYZR250を駆って、日本GPを皮切りに全日本選手権シリーズ全戦にエントリーします。特に本間は250ccのディフェンディングチャンピオンとして2年連続タイトル奪取に内外の注目を集めています。今年もみなさまの熱いご声援をよろしくお願いします。



S A L E S

ますます充実した内容で展開します 『TECH21 No.1カップシリーズ』



昨年、TDR50の市場定着を狙って開催した『No.1カップシリーズ』を、今年も全国各地で開催します。新たにタイトルスポンサーに資生堂TECH21を迎え、クラスもTDR50によるスーパーバイカーズ、YSR50によるスプリントと2クラスを併催します。

システムは昨年同様、全国のシリーズ戦の上位入賞者によるブロック大会を行ない、さらにその中から優秀選手をグランドチャンピオン大会に招待することになっています。みなさまのお店からも代表選手を輩出できるように、積極的にレースへご参加ください。



S U G O

レース観戦、平日利用にお得な 会員制度がスタートしました

SUGOでは、今年もスーパーバイク世界選手権をはじめ全日本ロードレース、モトクロスGP、そして四輪レースなどモータースポーツイベントが、数多く開催されます。

これらのモータースポーツイベントを、年間を通じ楽しんでいただくとう新たにスタートしたのが『SUGOレーシングメイト・ファミリー会員制度』です。レースの観戦はも

ちろんのこと、平日もご利用できるこの新システムを、ぜひご利用ください。

募集内容

レーシングメイト会員
入会金25,000円(1989年12月末日まで有効)
特典…スポーツランドSUGOのモータースポーツ全レース入園が無料/
(レースのない平日もご利用になれます。)

ファミリーメイト会員
入会金10,000円(1989年12月末日まで有効)
特典…スポーツランドSUGOの通常入園が無料/
(モータースポーツ特別イベント時には20%割引。)
※但し、各レースのバドック券、グランドスタンド券は別途料金になります。

問合せ先：☎0224(83)8127

ファミリー会員



K A R T

'89F100イヤールックを ご利用ください

'89年版フォーミュラ100サーキットカートレースのイヤールック(A4判・32ページ)が完成しました。今シーズンのF100レースは全国

で11シリーズが予定されており、12月3日には筑波サーキットで全国チャンピオン大会も開催されることになっています。

NICE RIDER 募金へ ご協力をお願いします

YESSショップのみなさまにご協力をいただき、4月1日からスタートした「YESS NICE RIDER 募金キャンペーン」。店頭に置かせていただいております募金箱に集まったお金は、12月にYESS本

部事務局に集約され、全国の盲導犬協会にYESSスタッフの手から寄付される予定です。キャンペーンの主旨をご理解のうえ、活動の盛り上げにご協力お願いします。



『YESS JET ツーリング in 沖縄』 お客さまへのご案内、 よろしくお願いします

長距離ツーリングの移動時間を短縮し、目的地で思いきりツーリングを楽しんでもらおうというYESSの人気企画「JET ツーリング」が、今年も元気にスタートします。

その第一弾は4月21日(金)〜23日(日)、5月12日(金)〜14日(日)に行なわれる沖縄ツーリング。お客さまをお誘い合わせのうえ、ぜひご参加ください。なお、6月には恒例の北海道ツーリングを予定しています。

出発地	400cc以下	401〜750cc	タンDEM参加	募集台数
東京	¥99,000	¥119,000	¥64,000	16台
大阪	¥89,000	¥102,000	¥59,000	8台
福岡	¥79,000	¥89,000	¥54,000	8台

上記料金には往復航空運賃、バイク空輸代(往復)、宿泊費(2泊)、食事(朝2、夕1)、旅行傷害保険および、消費税を含む諸税が含まれています。

申込み・問合せ先：(株)阪急交通社
☎03(508)0125(小林)



4月のヤマハ提供番組



■ONAN SOUL

海と陸、ふたつの素晴らしい世界をステージに繰り広げられるヤマハワールドを、スポーツマインドいっぱいに追いかけた話題の番組です。美しい映像とBGMを、お客さまとともに楽しみください。

▼4月1日(日)バイク編

『サーキットの青春・TZR250』

▼4月8日(日)マリネ編

『ノースセイル』

▼4月15日(日)バイク編

『オフロード・ライフ』

▼4月22日(日)マリネ編

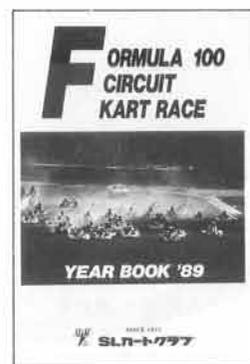
『マリネジェット・ツーリング』

▼4月29日(日)バイク編

『ザ・モトクロス 川崎智之』

テレビ東京、テレビ大阪、テレビ愛知、テレビせとうち／毎週土曜日

これらのスケジュール、開催場所、出場申込み先、規則など、F100に関するすべてが網羅されたイヤークックを、ぜひご利用ください。お求めはSLカートクラブ本部および各地方本部、主催事務局にお願いします。



18時30分から18時45分。静岡放送／毎週日曜日10時30分から10時45分。北海道文化放送／毎週水曜日24時30分から24時45分。東日本放送／毎週土曜日23時30分から23時45分。テレビ新広島／毎週月曜日24時35分から24時50分。RKB毎日放送／毎週日曜日24時10分から24時25分。

■オリジナルコンサート／私たちの創った世界

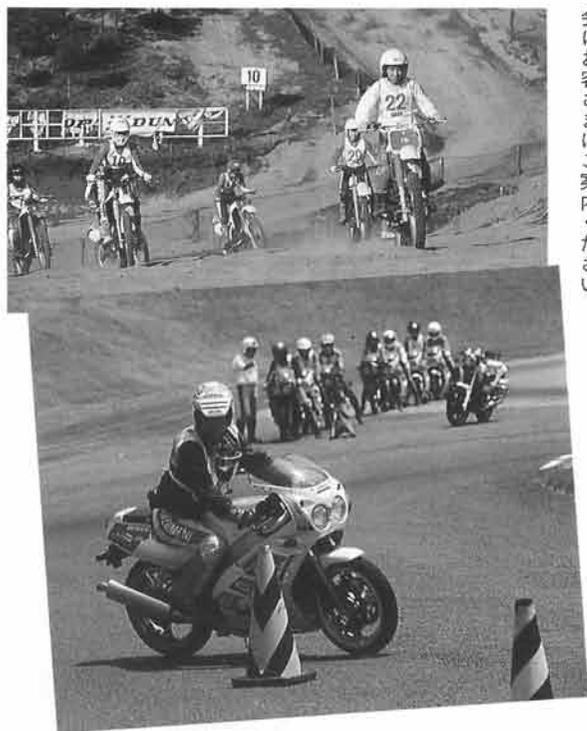
世界各地で精力的な活動を続ける(財)ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教室」で育った世界の子供たちによる自作曲発表会のもようをお届けしています。

テレビ朝日系全国12局ネット。放送日／毎週日曜日。放送時間／7時30分から8時。

女性ライダーの運転技術向上のために『第12回毎日バイク特訓会』

別名、バイクしごき道場。と呼ばれるほど徹底した実走行練習で有名な『毎日バイク特別訓練会』は、セーフティライディング技術修得に高い評価を得ています。これまでは男女混合で行なわれていましたが、今回は初めて女性ライダーだけを対象に開催されるものです。また、ゲストとして元国際A級ライダーの金谷秀夫、石井正美両氏も招かれ、指導員の方々と共にオン・オフそれぞれの走行指導を行ないます。

近年、男性以上の勢いで急増する女性ライダーに、しっかりした安全運転技術を修得してもらおうという試みです。ぜひ店頭でもこの機会にお客さまにご案内ください。



- 開催日 / 5月29日(月)・30日(火)
- 会場 / スポーランドSUGO
- 参加費 / 宿泊、食事、バイク・コース使用料などすべて無料(ただし会場までの交通費を除く)
- 参加資格 / 自動二輪免許を持っている女性で、課題作文に入選した方(作文のテーマは「女性とバイク」「バイクとの出会い」など、バイクと関係のある内容なら可)
- 締め切り / 5月10日(必着)
- 申し込み / 問い合わせ / 毎日新聞社・毎日企画センター『毎日バイク特訓会』係 千〇〇〇 東京都千代田区一ツ橋一〇〇〇 〇3-212-0321

二輪車安全運転指導員、特別指導員の優秀者を表彰

二輪車安全運転指導員、特別指導員の方々は、二輪車の交通事故を防ぐため安全運転の推進、指導などにあたる大事な役割りを担っています。そこでこの3月30日には、その中でも特に貢献度の高かった指導員、特別指導員の方々の労をねぎら

い、感謝の意を表わす表彰式が行なわれました。この場で表彰されたのは、優秀指導員46名、優秀特別指導員53名の方々でした。おめでとうございます。今後ますますのご活躍を期待したいと思います。

優良二輪車安全運転指導員、特別指導員 被表彰者

●北海道	特別指導員 佐藤 竜雄 指 導 員 菱田 昭彦	●群馬	特別指導員 木村 和夫 指 導 員 和 勲	●岐阜	指 導 員 白木 勇実 特別指導員 平野 実	●山口	特別指導員 古林 正伸 指 導 員 清水 健二
●青森	特別指導員 中村 卓三 指 導 員 望月 和夫	●埼玉	特別指導員 福島小善治 指 導 員 横川 裕治	●愛知	指 導 員 宇津野 鈴男 特別指導員 肥田野 幸夫	●徳島	特別指導員 藤岡 昌一
●岩手	特別指導員 中村 卓三 指 導 員 照井 正造	●千葉	特別指導員 南 次郎 指 導 員 下田 高正	●三重	指 導 員 片山 義克 特別指導員 夏目 智弘	●香川	特別指導員 谷本 謙二
●宮城	特別指導員 泉沢 敏夫 指 導 員 車塚 孝雄	●神奈川	特別指導員 土屋 修一 指 導 員 中村 義信	●滋賀	指 導 員 古田 成廣 特別指導員 河田 眞民	●愛媛	指 導 員 池田 睦高
●秋田	指 導 員 安部 貞三 特別指導員 佐藤 昭雄	●新潟	特別指導員 横山 栄一 指 導 員 佐藤 光志	●京都	指 導 員 藤原 正克 特別指導員 藤原 吉隆	●高知	特別指導員 石川 巧
●山形	指 導 員 奥山 一雄 特別指導員 花輪 富夫	●山梨	特別指導員 岩下 中込 指 導 員 岩下 中込	●大阪	指 導 員 藤原 正克 特別指導員 藤原 吉隆	●福岡	特別指導員 松村 昭三
●福島	指 導 員 花輪 富夫 指 導 員 井上 賢二	●長野	指 導 員 宮嶋 純夫 特別指導員 山口 一男	●兵庫	指 導 員 藤田 恭子 特別指導員 藤田 忠治	●佐賀	特別指導員 浦原 敏郎
●東京	指 導 員 井上 賢二 特別指導員 飯塚 肇	●静岡	特別指導員 長島 本多 指 導 員 澤柳 誠	●奈良	特別指導員 大西 康弘 指 導 員 堀口 幸太郎	●長崎	特別指導員 山田 大策
●茨城	特別指導員 小林 聖二	●富山	特別指導員 開 信潤 指 導 員 高田 義宏	●和歌山	指 導 員 岩崎 順一 特別指導員 岩崎 義雄	●熊本	指 導 員 植田 浩藏
●栃木	指 導 員 内山 幸一	●石川	指 導 員 橋 義宏 特別指導員 岡村 一雄	●鳥取	特別指導員 湯浅 修 指 導 員 智羽 清文	●大分	特別指導員 橋本 栄一
		●福井	指 導 員 岡村 一雄	●島根	特別指導員 湯浅 修 指 導 員 智羽 清文	●宮崎	指 導 員 井上 正利
		●岐阜	指 導 員 北村 功	●岡山	指 導 員 智羽 清文 特別指導員 先矢 哲夫	●鹿児島	特別指導員 竹原 久幸
				●広島	指 導 員 佐々木 四郎 指 導 員 森井 茂夫	●沖縄	特別指導員 吉山 重伸

(敬称は略させて頂きました)

スポーツバイクとの相性抜群! 最先端のフルフェイスヘルメット2機種 新発売

YAMAHA TYV

メーカー希望小売価格：¥27,800

- サイズ：S、M、L、XL
- 規格：JIS-C種、MFJ公認
- カラー：白×赤×銀、白×赤×青、黒×濃銀×銀

高い機能で好評を得るジオラマ「GFV」をベースに、さらにアクティブなスポーツ走行に耐えるよう、2%厚の3次曲面シールド、ジャストフィッティングの内装、シールドの曇りを防ぐブレスガード、25%の幅広あごひも等を装備。NEW TZR250やNEW FZRシリーズとのカラーコーディネートをも図った、ヤマハファンのためのグラフィックヘルメットです。本体とセットでおすすめてください。



georama GFV-SG2

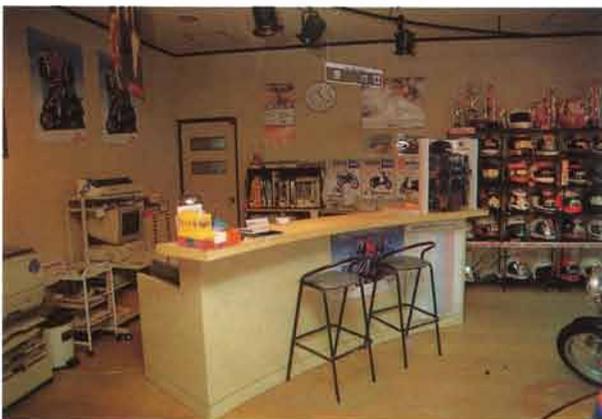
メーカー希望小売価格：¥25,800

- サイズ：S、M、L、XL
- 規格：JIS-C種、MFJ公認
- カラー：白×黒、白×赤、黒×赤

快適なツインダイレクトベンチレーション、強じんなFLEX(フレックス)FRP複合積層構造、フィット感にすぐれたハイグレードなインナーパットなどで高い人気を集めるGFVシリーズの最新機種です。風が通り抜けるような、さわやかなストリームラインを基調とした先進のグラフィックは、様々なバイクとのコーディネートが可能です。



本体を囲むように用品棚が、円形に並び



店内照明は、天窗による自然光、タングステン
スポットライト、水銀灯の3種類

左より加依子奥さま、孝久店長、
弟の嘉也さん



円形のコンサートホールを思わせる店舗



目立ち度一番！扇状店舗 整理されたディスプレイで お客さまの動きも見逃しません

三浦孝久店長（YSP豊川中央／三浦正孝社長）
愛知県豊川市白鳥町桜町27-1 ☎0533816103 88

やさしさ、やわらかさを表現するなら直線より曲線。文房具から4輪車まで、このところのデザインの主流は曲線を基調とした物のようです。が、丸いバイクショップというのはあまり耳にしたことがありません。今回おじやました『YSP豊川中央』さんは、扇状の店舗が人目を引くお店。店内構成を考えると不合理な面も——と思われますが、そのメリットは数多くあるようです。



●店舗自体がキャラクター

国道1号線に面する店舗は、間口が曲線で構成された扇状。真上から見ると、ちょうどカマボコの断面のような形をしています。周辺のお店がほとんど通りに面して平行に間口を広げている中で、この異形の店舗はとも良く目立ち、朝夕の通勤者の注目を集めています。

「他にない、一度見たら忘れられない店舗にしよう」と扇形にしました。新装するとき、お客さんが衝動的に入りたくなるような店の形を考えていたんです。国道1号線はかなりの交通量がありますからね。

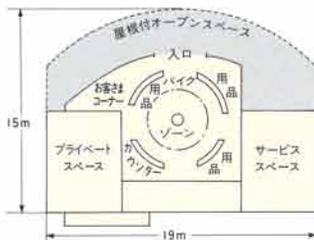
昨年の12月に新装開店して以来、着実に来店者は増えているので、まずは成功と思っています。

店舗そのものをキャラクターとして、お客さまを魅きつける。そんな三浦店長の考え方を反映して、店舗前にはイベントや主力商品の展示に便利な広いオープンスペースも確保。ユニークな店舗と相まって、お客さまの満足度は毎日に数を増やしています。

そして、この外観を裏切らないのが店内のレイアウト。一歩足を踏み入ると、ショールーム中央の柱を取り囲むように円形に並べられた商品群が、とても新鮮な印象を与えてくれます。

●メリット盛りだくさんの 円形展示

「ディスプレイを考えたときまず念頭に置いたのは、みんなが集まり語りあ



《お店のデータ》

- オープン：'88年12月9日・YSPとしてオープン
- 店舗規模：200坪の敷地に63坪（内ショールームは50坪）の店舗
- 展示台数：オープン展示50台、店内10台
- 立地：国道1号線の上り車線に立地、周辺は住宅地として開発が進む
- 商圏：お店を中心として半径10km、岡崎、蒲郡と広がっている
- 客層：20代独身の社会人が中心

- 顧客数：管理人数で700名（ファミリー8割、スポーツ2割）
- Y.E.S.S.スタッフ数：70名
- クラブ：リバーホース（MP12レースチーム）、ターミネーター（オフロードクラブ/林道、エンデューロ、MX）
- スタッフ：アルバイトを含めて4名
- 営業：午前9:00～午後9:00（水曜定休）
- 告知活動：チラシ（毎月22,000枚を折込み）、定期点検DM、購入お礼DM、イベント告知DM

「広場」のイメージです。円を描くように商品を並べ、それを取囲むように用品棚、カウンターを設置しました。

平面で構成され、店の一番奥にカウンターがある通常の店舗だと、入った時の視線はまず一番奥まで行き、跳ね返ってくる。ちょっとカタイ感じがしますよね。店内を円で構成することで、ソフトさが出ると同時に、お客さんの視線が自然に店内を巡るよう工夫しました。

そしてもうひとつ、このレイアウトにはとても大きなメリットがあります。物を売るときの基本のひとつに、「お客さまを良く見る」というのがありますが、この店内はスタッフにとって、お客さんを観察するのに最適な構成となっています。

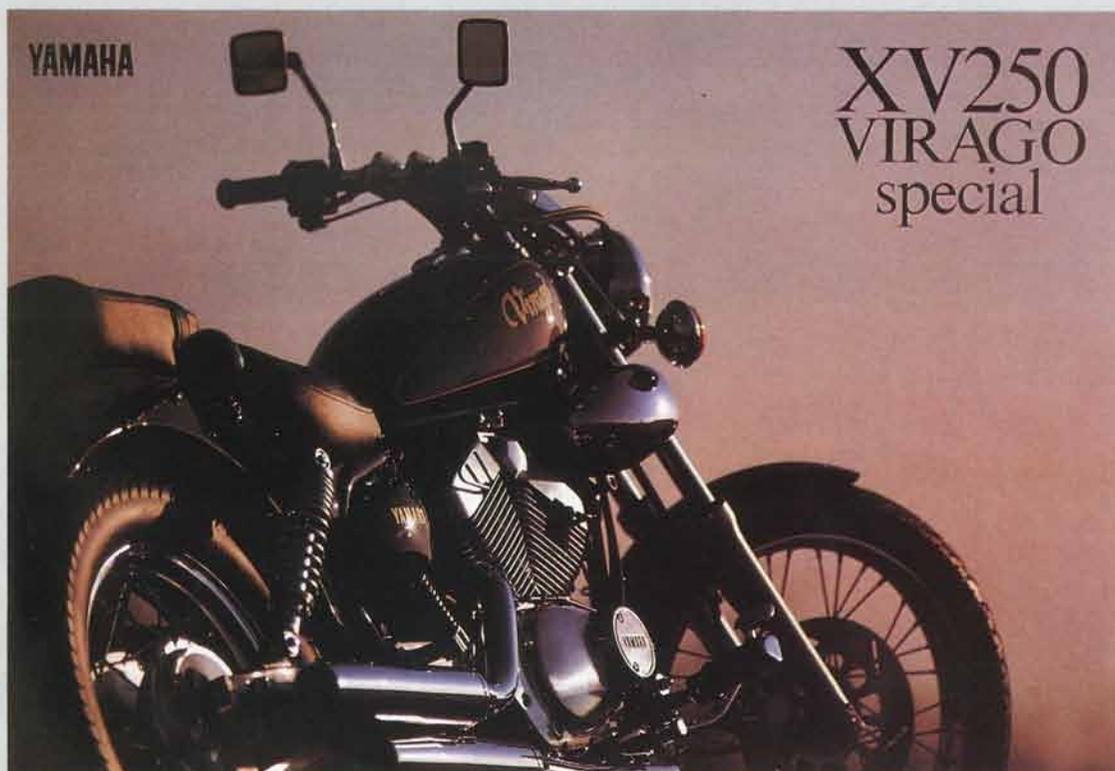
「お客さんが何か質問をしたくなったら店員を探す仕事を始めたときが、声をかけるベストタイミングです。

そのためには、いつでもお客さまの表情を観察している必要があるわけです。用品や小物の棚を一番外側に置いたのは、カウンターから店内を見渡したときに死角となる部分がないようにです」

三浦店長は、休みの日のショッピングが好きだといいます。奥さまと一緒に目掛けては、シャれた店のショッピングに目を止め、頭の中にストックしておきます。

「今、気を留めているのは、バイクに合うシャれた小物探しです。用品と小物でお客様の夢を広げてあげられれば、と思っています。また、今後は季節感の演出にチャレンジしていきたいです」

THE LATEST AD



美意識のある二輪車、それがXV250ビラーゴです。



- 美意識のある二輪車——磨き抜かれたボディで登場の『XV250 VIRAGO special』カタログです。
- ハイメカニズムを満載したスーパースポーツバイクが走りそのものを楽しむ究極であれば、XV250ビラーゴは感性を味わうためのもう一方の究極の姿。流れるようなボディラインとVツインエンジンの美しさが、大地を気ままに駆け巡る夢を、大きくふくらませます。
- 素材感、塗装、メッキパーツ、細部にわたってさらにクオリティアップした新しいXV250ビラーゴの魅力を、簡潔に、美しくご紹介するこのカタログ。お客さまへのご案内、ご拡販に、ご活用ください。