

Yamaha News

ヤマハニュース 1994 No.375
N O V

11 月号



表紙写真は専門誌広告と連動しています。

特集 ■ GEARセールス最前線レポート

は・た・ら・く
みなさんの ▶ 「導入前」と「導入後」



OA機器

ムラテック販売株大阪支店
大阪市西区



大きな商品の納入に
ギアが活躍

「機動力と積載性能を
ドッキング」

働く人が使いやすい性能、仕事を最優先させた機能。ビジネス業務から発せられるさまざまな要求が、形となってギアが生まれた。
ギアにはいくつもの機能が満載されているが、その中でも「ゆとりのある積載能力」と、「誰でも扱えるカンタン操作」に注目し、いち早く導入の決定をした会社がOA機器販売会社のムラテック販売株大阪支店さんである。
同支店は商業地域である西区阿波座にオフィスを構えている。大阪の陸の玄関口である新大阪まではすぐの距離だ。業務はファクシミリなどのOA機器を代理店へ卸すことが中心。おのずと営業マンは一日にいくつもの代理店を巡ることを要求される。



「導入後」

はたらくみなさんの

と

「導入前」

カンタン操作と卓越した積載能力、さらにはすぐれた走行安定性とスタイリッシュなデザインで、業務用バイク市場に大きな革命を起こした新時代のビジネスサポーター『GEAR』。今回の特集では、いち早く『GEAR』を導入されたさまざまな業種のみなさんをお訪ねして、「導入前」と「導入後」のお仕事の変化について聞いてみた。
ナマの声から拾う実践的なセールストーク、『GEAR』拡販のツボはこれだ!!

フロントバスケットはポディマウントだから、少々の重さでもハンドル操作への影響は少ない



オプションのリヤキャリアをプラスして、中級機種OA(重量約8.3kg)以下なら納品にも利用している



導入前

クルマで配送。 ランニングコストが 悩みの種



ムラテック販売株式会社日本販売本部長の上羽さん。
コスト削減の一環としてギアに注目した

同支店の営業部にはもともと18台の営業車(4輪)があった。ところがクルマは車検整備から保険、税金、保管用駐車場など、経費がかなりかかる。営業車として

考えると、この上に訪問先での時間貸し駐車場料金までもがかかってくる。また、営業効率という点でも渋滞でのタイムロスなどマイナス面は大きかった。西日本販売本部長の上羽達夫さんはこれらを振り返ってこう話す。
「商談などカバン一つで済むような用件でもつついクルマに頼ってしまっていた。経費の面から言っても、かなりのロスがあったんです。ただ、商談程度なら自転車や公共交通機関でも間に合いますが、ちょっとした納品ではしんどいのも事実でした。スクーターも考えましたが、積載能力は自転車とほとんど変わりないですから」
積載能力を考えると、3輪タイプのスクーターという選択肢もあった。しかし「誰もが扱えるカンタン操作」という点では疑問が残った。

導入後

クルマと自転車の 間を埋める 積載能力に満足



「支店担当エリアをブロック分けし、4輪とギア、自転車を1台ずつ配置し営業にあたる。将来はこんなことも考えています」と久保支店長

AFTER

目指すは経費節減、同時に営業効率のアップ。同支店ではその切り札としてギアに注目した。

「ギアに行き着いたのは、ギアはバイクとしての機動力はそのままに、自転車やファミリーバイクでは期待できなかった積載能力を持っていることですね。これが決め手でした」

実際にギアを活用して営業活動にあたる営業部の西田さんも上羽部長の言葉を裏付ける。

「ギアなら中級機種(普及機)サイズのフックシミリなら荷台に積んで納品できるんです。かさばるバンフレットなどもオプションで付けたフロントバスケットに入れて運べますしね。それでいて、かなりの重さを積んでも安定して走るのには安心を通り越して驚きでもありませんよ。そ

れとね、もう一つ。我々の営業用のカバンも、自転車やファミリーバイクでは置く場所に困っていた。それがギアならカバンフックに下げて固定できる。これも嬉しい点ですよ」

同支店では思い切ってクルマの半数以上の1台を処分し、かわりにギアを3台導入した。営業部では、片道4〜5キロまでの周辺ならギアで移動。さらに5キロ以上の距離に関しては、中間地点にクルマを停めておき、そこまでのコミュニティーとしてギアを利用するなどの方法も考え実践している。

ところで、同支店には営業部におよそ30名が配属されており、そのうち6名が女性だ。ギアの導入決定には積載能力のほかに「誰でも扱えるカンタン操作」も大きな要素として挙げられたという。

「営業部の誰もが乗れるということを見ると、これまでのスクーターに慣れた者でも違和感なく接することができるところが大切でした。スクーターと同様の操作ができて、しかも女性にも乗れる。この点でギアに軍配があがったんですよ」
こう話してくれたのは支店長の久保俊雄さんだ。

不特定多数が利用する機会が多い業務用バイクだからこそ、誰にでも不安なく運転できるものがない。そのためにはスクーターに匹敵するカンタン操作を目指す、ギアのこんな設計姿勢も大きなアピールポイントと映ったようだった。

クルマより身軽。徒歩や自転車よりも大きな荷物を持って移動できる。しかもスクーター感覚。都市内移動の中間サイズ・営業コミュニティーとしてギアの活躍範囲はかなり広そうだ。

ギアの導入は楽しみだった、と小川さん。「水アカの汚れが目立ちにくいカラーリングもいい」とご満悦



街を駆け抜け、路地を走る。道から道へ伝い泳いで、お客さまの玄関先まで注文の品を早く確実にお届けする宅配業務。フットワークが勝負のピザ宅配業界では『小回りのきく機動力』と『給油回数が少なくてすむ容量の大きなガソリンタンク』というギアの特長が注目されている。10月1日を期に1台目の導入を行なったピザ・ウイリーさんを訪ねてみた。

導入前

1日1回の給油と、
路地での機動力に不満

BEFORE

同店が受持ち地区として担当するのは、東京都の東、中川と江戸川に挟まれた一角である。映画「男はつらいよ」シリーズでおなじみの柴又にも近い、下町地区だ。道は細い路地が網目のように交差し、しかも一方通行などが多い。「私どもで注文いたただくのは1日およそ100件前後、日曜や祝日などの忙しいときには150件近くになります。ギア導入以前には5台のバイクを使っていたから、1台あたりの配達件数は日に20〜30件になるでしょうか」こう話すのはマネージャーの小川和弘さん。

注文を受けてすぐに配達するというのが宅配のアピールポイントであるため、配達時間は時間との競争となる。注文によっては2〜3件のかけもちで配達先を連続して回ることも多い。そのため路地から路地へと渡ることはもちろん、狭い道でのUターンを余儀なくされることも多いのだ。

「狭い路地でのUターンなど、これまでの3輪スクーターではかなりつらかった。何度も切り返しをしながらいけないし、車両自体がかなり大柄ですから。配達時間が迫っているときにはあせることもしばしばでした」

さらに、もう一つ。バイクの稼働時間が長いビジネスユースでは、スケジューリング外の給油が思いのほかわずらわしいものである。小川マネージャーの場合もこれが悩みの種だった。

ピザ・ウイリーさんは時計の針が夕方6時を回ると宅配の注文が集中し、がぜん忙しくなってくる。しかし売上げが伸びるこの時間帯は、近くのガソリンスタン

ピザ

ピザ・ウイリー金町店
東京都葛飾区

「小回りのきく機動力」
Uターンも得意
路地の多い街で
光る機動力





特集

GEARセールス最前線レポート
はたらくみなさんの「導入前」と「導入後」



道が入り組む下町では、ゴー&ストップの回数も多い。「スタートからの加速がじつにスムーズ。安心して走れる」と小川さん

下の閉店の時間とぶつかる時間帯でもあった。
「ガソリンスタンドの閉店の時間は午後8時。これまで使っていたバイクのタンクは5リットルにも満たないためか、ちょうどこの時間帯にガソリンが底をつきかけてくるんです。その日の分が持つかもたないか、微妙なんです。ですから夕方近くになるとガソリンの残量をいちいちチェックしなくてはならない。はっきりいってわずらわしいですよ。しかも足りないとなれば忙しさの合間をぬって給油に行かなくてはならない。時間を商売にしている我々にとってタイムロスイコールお金の損失にもなるんです」

導入後

1回の給油で長い航続距離、フットワークにも満足

AFTER

路地でも身軽なケータリングバイクを求めて、小川マネージャーの目に止まったのがギアである。ギアのハンドル切れ角は50度。スクーターと同レベルの、75メートルの最小回転半径で、路地でのターンを1回、ないしは2回程度でこなししてしまう。
「配達用のリアボックスを積載したバイクでの切返しに気持ち的にもかなり楽になりましたね。これなら細い路地でも不安なく入っていける。この機動力には満足ですね」と小川マネージャーは話している。

さらに給油の問題に悩んでいた小川さんが注目したのはギアのタンク容量の大ききさだった。これまで使っていたバイクの2倍近い9リットルの容量。1日の消費量を補って余りある余裕のタンク容量だ。ガソリン残量の心配から解放された。給油は店が暇な時間帯に余裕を持って行なえるようになった。
小川さんが挙げるもう一つのギアの魅力がある。それは宅配業務につきものの音の問題だった。
「私たちの営業時間は午後10時までなんです。10時といえは夜はかなり遅い時間です。これまで住宅街を走るとバイクの排気音にかなり気がつかっていったんです。ところがギアに乗って驚いたのは排気音が静かなことなんです。まわりの人たちにまったく気を使わなかったというほどではないですが、少なくとも音を出しているこちら側の気持ちの負担は少なくなりましたよ」
路地が入り組む住宅街でフットワークが光るギアは、息切れのしにくい長い航続距離も持っている。しかも、静音設計が寝静まった住民にも優しい。町を相手に走り回る、働く人たちにこそ体感してほしい機能を満載しているバイク、それがギアなのだ。



ビジネスバイクの新しいデザインを開拓したギア。ピザ・ウィリーの看板として、注目を浴びそうだ

スクーター同様の操縦感覚。誰もがすぐに馴染める操縦感覚がいいと渡辺マネージャー(中央)



業務用のバイクといえども走りの性能はおろそかにしない。いや、仕事が日常の舞台だからこそ、町でのフットワークが大切なのだ——働く人たちのスクーターを自負するギアはこう考えている。

ギアが持つ『余裕のタツシユカ』や『2輪ならではの自然な操縦感覚』こそ配達業務に必要な性能と考え、導入を決めた会社がある。東京都の繁華街、六本木に店を構えるラディッシュ六本木店さんだ。



「荷物十坂でも余裕の力強さ」
頼れるエンジン
力持ちの



前入導

大量注文の弁当を
積んで走ると恐かった、
つらかった

B E F O R E

弁当の宅配を専門とする同店はこれまで4台のバイクを稼働させてきた。配送先は周辺のお得意さんももちろん、テレビ局など大口のお得意さんも含まれる。そのため多いときには一括して80個もの弁当

当を納入することもあるし、また30分ほど離れたスタジオまで配送することもままあるという。

同店が担当するエリアは都内でも交通量の多い場所である。幹線道路を利用して、安全に、そして円滑に配送するためには、いかにクルマの波にスムーズに乗れるかが大切とマネージャーの渡辺匡是さんは話す。

「信号持ちでは最前列に出て、青ともとにすばやく出なければならぬ。ところが弁当を80個も積んでいると、なかなか前に出てくれないんですよ。しかも六本木周辺は坂が多いので、上り坂ではさらに加速が鈍る。加速しきれずクルマの波に飲まれて思わず怖い思いをすることもあります」

ところで、ラディッシュさんには社員3名のほか、アルバイト5名、計9名が働いている。「これまで使っていたのが3輪タイプの

スクーターなんです。ところがアルバイトのなかからは「2輪と操縦感覚が違うので怖い」という声が上がっていました。いわゆるスクーター世代には3輪タイプは異質のものなのでしょうね。彼らが自然な感覚で運転できるバイクを探していたんですよ」

2輪と3輪の差は、街の中で使い込むほどに歴然としてくる。たとえば、コーナリング。遠心力に率直な2輪では必要な分だけ体を傾ければいいが、3輪タイプでは体を傾けていくとどこまでも倒れ込んでいきそうな感覚があつて怖いのだそう。さらに路肩の段差。配達業務では渋滞しているクルマを避けて、路肩近くを走らざるをえないことがよくある。

この際に、バイクの中心線に後輪がないう3輪タイプでは後輪の片輪を段差に取られ、思いがけずふらつくこともよくあるという。



特集

GEARセールス最前線レポート
はたらくみなさんの「導入前」と「導入後」

導入後

2輪ならではの素直な 操縦フィーリングに満足

A F T E R

「重量のある荷物を積んでもスムーズな
ダッシュを得られるキビキビと走る走行
性能が必要なんだ」と渡辺さん。この点
で魅かれたのがギアの加速性能だった。
実際にギアのハンドルを握る羽下宏志さ
んもこう証言する。
「アクセルを開けた瞬間からグツと前に

「アイドリング時にも
振動が少なくていい」。
ギアに乗った感動をこ
う話してくれた
羽下さん



出る。低中速でのトルクがあるし、クラ
ッチがつながるタイミングもいいですね
しかも重量配分がいいせい、大量の弁
当を積んでも加速時にふらつかない。
ありがたいですよ、これは」
交差点でのスタートダッシュのほかに、
ギアのエンジンは思いもかけないところ
で力持ちぶりを発揮しているようだ。
「赤坂のほうにそれはひどい急坂がある
んですよ。荷物を積んだ状態では助走を
つけないと上らない、いや、それでも止
まってしまうこともあるような坂なん
です。そこでもギアならグイグイ上って
いってくれますよ」
重量のある荷物を積んでの走行、ある
いは厳しい急坂を上らなくてはならない
——過酷な条件でこそ光るのが、「ビジネ
ス専用設計」の真価だといえよう。
さて、アルバイトのみさんから不満
が出ていた不自然な操縦感覚というのは、
ギア導入のポイントになったのだろうか？
「ええ。ギア導入にあたっては『2輪
ならではの自然な操縦感覚』が大きなア
ピールポイントになったんです。社員、ア
ルバイトのどれもが乗れることが条件で
すから、自分たちがふだん乗っているス
クーターと同じ感覚で走れるのはありが
たいですよ。それにね、いつもと同じ
ような操縦感覚ということは、とっさの
危険回避もスムーズにできる。乗ってい
て安心なんですよ」
道路には、予測のつかない危険が待っ
ている。それを避けるためには、とっさ
の判断と回避行動が鍵を握る。自然な操
縦感覚はじつは安全ともつながっている
ものなのかもしれない。

路地が入り組んでいる、交通量が激し
い、坂が多い。道は街ごとにさまざま
表情を持っている。街がどんな顔を持っ
ていても、ギアはいつも働く人たちの味
方でいたい。ギアはそう言えるだけの機
能と性能を持っている。



配送用ボックスは特注。これに弁
当80個を積載し、さらに足もとに
缶ジュースの箱を置くこともある

スポーツ市場活性化の推力となる ニューカテゴリー

12月1日
新発売

ツーリングトライアルの世界を提唱

スコティッシュ

TY250Z SCOTTISH

メーカー希望小売価格

¥ 660,000

※北海道、沖縄および一部地域を除く。価格には保険料、税金(含む消費税)、登録にともなう諸費用は含まれません。

カラー:パーブリッシュホワイトソリッド1/
ブルーイッシュパープルソリッド3



「ツーリングトライアル」での優れた性能を具現化したヤマハスポーツ「TY250Z SCOTTISH」が、'95スポーツラインナップの第一弾として登場します。

競技専用モデル「TY250Z」を母体に総合的な仕様変更を行ない、①4.5ℓ燃料タンク、②オイル分離給油、③デコンプ機構、④コンフォートシートなどを追加。セクション走行時の操安性と一般走行時の快適性の両立を図った新商品。ヤマハのスポーツ思想を表現して、スポーツ市場全体のイメージ牽引に結びつくニューモデルです。

TY250Z SCOTTISHの主な特徴(「TY250Z」からの変更点を含む)

エンジンは「TY250Z」同様、セラミックコンポジットメッキシリンダー採用の水冷・2サイクル・ピストンリードバルブ吸気型の単気筒。「TY250Z SCOTTISH」では、下記の仕様変更を行ないました。

■エキゾーストパイプの仕様変更

サブチャンバーを追加して低速性能の向上を図りました。また、サレンサーには優れた消音性能をもつ新作パーツを採用しました。

■ラジエターにリカバリータンク追加

冷却水のリカバリータンクを追加設定し、より安定した冷却性確保を図りました。

■オイル分離給油の採用

「TY250Z」の混合給油からオイル分離給油へ変更。これにY.C.L.S.を組み込み、オイルの最適供給を実現。オイル消費の効率化を図るとともに排気煙の軽減を達成しました。

■デコンプ機構

体力消耗時でも容易な始動性を確保できるよう、手動式デコンプ機構を採用しました。

■リンク式チェンジベダルの採用

ステップから足を離さなくてもチェンジできるリンク式チェンジベダルを採用しました。

メインフレームは「TY250Z」のアルミ製デルタボックスをそのまま踏襲していますが、「TY250Z SCOTTISH」では各部の仕様変更で「ツートラ」での優れた性能を具現化しました。

■4.5ℓ燃料タンクの採用

「TY250Z」の3ℓから4.5ℓへと容量をアップ。スチール製の新作パーツを投入しました。

■新作コンフォートシート

コンフォートタイプのシングルシートを採用し、優れた居住性を実現しました。

■サスペンションのセッティング変更

前後サスペンションの基本構成は「TY250Z」と同一ですが、「TY250Z SCOTTISH」ではツーリングトライアルで要求されるサスペンション性能を徹底して追求。ホイールトラベルは「TY250Z」の前180mm、後180mmから前165mm、後160mmへとセッティング変更、低重心化を図りながら優れた特性を実現しています。

■新作タイヤの採用

ツーリングトライアルでの使用条件に合わせた高性能専用タイヤを前後に採用しました。リアはチューブレスタイプです。

■その他のフィーチャー

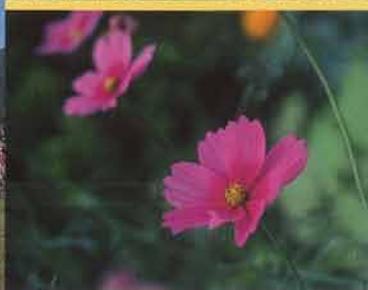
ボルト4本で脱着可能な別体式リアフレームを採用して整備性向上を図っています。またバッテリーのカバーは、サイドゼッケンプレート兼用としました。さらにツートラ用エーストバッグを商品に同時梱包しています。

SPECIFICATIONS

●全長2045mm●全幅835mm●全高1160mm●シート高765mm●軸間距離1300mm●乾燥重量93kg●舗装平坦路燃費40.0km/ℓ(60km/h)●エンジン水冷・2サイクルピストンバルブ単気筒249cc●内径×行程740mm×58.0mm●圧縮比7.5:1●最高出力15ps/4250rpm●最大トルク2.7kgf・m/3500rpm●始動方式キック式●燃料タンク容量4.5ℓ●変速機形式常時噛合式前進6段●タイヤサイズ2.75-21 45P(前)4.00-18 64P(後)●ブレーキ形式油圧式シングルディスク(前後)●懸架方式テレスコピック(前)スイングアーム(後)



“ツーリングトライアル”は、トライアル競技の清涼感と自然の中を行くツーリングの心地良さを合わせつつアウトドアスポーツ。一般道150~200kmのツーリングコースの中に設定されたセクションへのトライで1日を楽しく過ごすのが標準的なかたちです。また、気の合った仲間3~4名がひと組のパーティをつくり、コース&セクションをまわって自分達で採点し楽しむ形式のものも行なわれ、大小様々なイベントが年間20~30回にわたり、各地で開かれています。



ビジネスに、通学に最適！ スクーター用「リアボックス」 27ℓの大容量で新発売

通勤、通学、買い物、そして軽ビジネスと、さまざまな用途の広がりを見せるスクーター市場。それとともない車両に求められる積載量も、ますます高まっているようです。今回発売しましたスクーター用「リアボックス」は、こうした市場の声に応えた大容量タイプ(27ℓ)。XLサイズのフルフェイスヘルメットはもちろん、A4サイズのバインダーを水平に収納することも可能です。耐候性、柔軟性、耐衝撃性にも優れた、用途の広い「リアボックス」をスクーター本体販売時に、また点検・修理の来店時に、お客さまへご案内ください。



メーカー希望小売価格

¥12,800

(ステー付き)

※価格には消費税は含まれていません。

サイズ：長さ340mm×幅375mm×高さ290mm 容量：27ℓ

4つのポイント

- 1 XLサイズのフルフェイスヘルメットを、らくらく収納するためのしなやかさ。
- 2 軽ビジネスに威力を発揮！ A4サイズのバインダーも水平に収納。
- 3 小さな手帳や伝票類は、便利な小型ポケットへ。
上部材料は耐候性に優れ、美しい表面を持つAESを使用。
また下部材料には柔軟性に富み、耐衝撃性に優れたPPを採用！



INFORMATION

SERVICE

お客さま満足度を高めるために
『CS研修会』開催！

いまお客さまはお店に何を望んでいるのか、そのためには何をすれば良いのか……。

お客さまの満足度を高め、魅力的な店づくりのためのノウハウを学ぶ『CS(カスタマーズ・サティスファクション)研修会』を、今年11月から来年3月まで全国で開催します。ぜひご参加ください。

■CS研修会/11月開催予定

17日：名古屋

18日：静岡

24日：東東京

25日：神奈川

※12月以降の予定、そのほか詳しくは担当各営業所へお問い合わせください。

■ヤマハ二輪車整備士講習会

地区	11月	12月
北海道		B
東北		
東京	B 2M 2M 8-10 15-17	B 4M 6-8
中部	4M 15-17	B
関西	B 4M 15-17	
中国	B	
四国	B	B
九州	2M 15-17	2M 4M 7-9 14-16

B/ベイスック 2M/2サイクルマスター 4M/4サイクルマスター D/ドクター
※都合により、開催変更および中止となる場合があります。また、日程のないものは各営業所へお問合せください。

AD

11月のヤマハ提供番組

■ヤマハONANDOFF

陸と海、2つの大きなフィールドを舞台に展開するすばらしいヤマハワールドの数々をご紹介します。

巧みなカメラワークを駆使した美しい映像と選び抜いたBGMで、話題性に富んだテーマをスポーツマインドたっぷりにお届けします。

テレビ北海道、テレビ東京、テレビ大阪、テレビ愛知、テレビ和歌山、テレビせとうち、ティー・エックス・エヌ九州/毎週土曜日18時30分から18時45分。奈良テレビ/毎週金曜日18時45分から19時00分。三重テレビ/毎週水曜日24時30分から24時45分。静岡放送/毎週日曜日10時45分から11時00分。東北放送/毎週金曜日24時40分から24時55分。テレビ新広島/毎週木曜日24時50分から25時05分。伊予テレビ/毎週土曜日11時30分から11時45分。

▶11月5日<MC編>

「フリ師ライダー吊橋を疾走」

▶11月12日<マリン編>

「フィッシングキャンプin河口湖」

▶11月19日<MC編>

「最速の16歳。小池田猛選手」

▶11月26日<マリン編>

「31Fフェスタ・インプレッション」

■94世界グランプリロードレース

昨年、原田哲也のGP2チャンピオンという、すばらしい成果を得たヤマハ

は、今年も強力なマシンと才能あふれるライダーを擁し、世界GPにチャレンジします。

ワークス参戦しているGP1やGP2はもちろん、プランニューTZ125の活躍が期待されるGP3など、各クラスにわたって話題も盛りだくさん。1戦たりとも見逃さない、スーパーバトルに二期待ください。

TXN系列全国ネット・毎週日曜日24時30分から25時25分。

■オリジナルコンサート

私たちの創った世界 世界各国で精力的に活動を行っている(財)ヤマハ音楽振興会「ヤマハ音楽教室」そこで育った世界の子どもたちによる自作自演コンサートの模様をお届けします。

日曜の朝をすがすがしく彩る新鮮な音楽の響きをゆっくりとお楽しみください。

テレビ朝日系列全国ネット・放送日/毎週日曜日。放送時間/7時30分から8時。

■ぼっくん王国<ラジオ>

ミュージックスタジアム 10代の音楽フリークを対象としたアマチュアリズムたっぷりのラジオ番組です。毎週月曜と火曜、それぞれ切口を変えた楽しい企画で、アマチュアバンドを応援します。ニッポン放送他16局ネット。

Y.E.S.S.

ありがとう/そしてこれからも…
『ナイスライド募金』をよろしく!



'89年にスタートして以来、『Y.E.S.S. ナイスライド募金』は今年で6年目。バイクに関わるみなさんの善意を集める活動として、すっかり定着してきたようです。

今年1月から10月20日時点までの募金総額は、431万9000円。戊年だったということもあってか、このままいくと昨年の総額をずっと上回ってしまいそうな様子で、Y.E.S.S.事務局や財団法人盲導犬協会のうれしい悲鳴も聞こえてきそうです。あたたかいご厚意の数々、ほんとうにありがとうございました。



暦を見れば、もう11月。あと2ヵ月で7年目、'95年を迎えることになりました。今後とも、引き続き『ナイスライド募金』へのご協力をお願いします。

サックスブルー軍団の魅力に迫る!
『翔べ! ジュビロ磐田』

アジア大会で中断していた'94 Jリーグ・ニコスシリーズの、後半戦が始まりました。

ヤマハ発動機・サッカー部を母体とする「ヤマハFCジュビロ磐田」は、エース・中山雅史を怪我で欠きながら「トド」スキラッチらの活躍により、ナビスコカップで準優勝。Jリーグ1年生とはいいながら、堂々たる戦いぶりで数多くのファンを集めています。

しかし、その人気の秘密は、中山やスキラッチといった大物選手ばかりのせい

ではもちろんありません。この本は、日本リーグ時代の歩みからチームを支えてきた選手や指導者、そしてフレッシュな戦力たちに至るまで、ジュビロの魅力すべてをつづったファン必携の一冊です。



■翔べ! ジュビロ磐田
大貫哲義・著 PHP研究所・刊
1400円

バーベキューだ！ サッカーだ！ 恒例『北関東・合同ツーリング』

アツイ夏から一転、9月に入ってちょっと湿っぽい秋がやってきましたが、それもまた四季の一興とばかりに元氣いっばいのライダーたち。

9月17・18日には、Y.E.S.S.北関東支部恒例の『第3回合同ツーリング』が、170名の参加者を集めて行なわれました。

今回の目的地は栃木県の那須高原。みんなでキックベースボールをやるという予定でしたが、ショップごとに三々五々と参加者が到着した時には、あいにくグランドが雨でグシヨグシヨ

状態。それでも、タンク投げ大会は無事に成立し、その後、勢いに乗って泥だらけになりながらサッカーやキックベースボールを始める組、あるいは宿（那須ビレッジ）へ入って卓球や温泉を楽しむ人、一足先に宴会を始めてしまうグループなど、自由気ままなひとときを過ごしました。

そして夜は、お待ちかね飲み放題のバーベキューパーティーに突入。タンク投げの表彰式やプレゼント抽選会などで大いに盛り上がり、レジャーの秋を先取りする一日を満喫したようです。



あいにくの雨で全員参加のイベントはできなかったが、それもまたよし？

社内の技術活性化をめざして 株ミクニ製品展示会を開催

ヤマハでは、よりよい製品をより低価格でお客さまに提供していくため、以前から、取引会社の最新技術やコスト低減の技術を学ぶさまざまな製品展示会を社内向けに開催しています。

そんななか、9月22日には株ミクニの協力により、キャブレターや燃料噴射装置といった、エンジン機器部品展示会が行なわれました。

この日は、技術部社員を中心に500名ほどの社員が参加。新開発された2輪専用キャブレターやスノーモビル用電子制御キャブレター、VA仕様のフューエルポンプなどをひとつひとつチェックしては、熱心に説明を聞き、メモをとる姿があちこちで見られました。

主催したヤマハ・購買本部では、社内の技術活性化に役立てば、と今後も同様の機会を設けていく予定です。



ヤマハは、株ミクニ製キャブレターやオイルポンプを製品に導入している

今年も元気な親子で大にぎわい！ 『少年少女MCスポーツスクール』

モーターサイクルの運転を通じて、子供たちの運動能力やスポーツマンシップ養成に役立てようという『少年少女モーターサイクルスポーツスクール』が、今年も財団法人自動車工業会、財団法人モーターサイクルスポーツ協会の主催で開催されました。

このイベントは、昨年初めて行なわれたものですが、子供ばかりでなく保護者のオトナも一緒に参加できるとあって大好評。9月25日、大阪北港・舞洲会場には116組の応募があり、そのなかから選ばれた20組41名が、モ-



子供と一緒に走るお父さん、お母さんもやや緊張気味？



昨年の好評に応え、今年は中部、関西、関東の3会場でのべ4日間に増やして実施

ーターサイクルについての知識やルール、マナーを学び、ライディングレッスンで爽快な汗を流していました。

参加した子供たちは「思っていた以上に運転はラクだったよ」「お父さんと共通の会話ができて楽しかった」などの声も聞かれ、充実したスポーツの秋となったようです。

上げとなるが先行する榎本正則、花田茂樹らのカワサキ勢をパスしてチェッカー。完全優勝を果たした大河原は、「今年は3戦だけの全日本出場だったが結果を残せて嬉しい。来年はどんな外人選手がきても負けない走りをしたい」と早くも来季への抱負を話していた。

今年全日本は3戦出場。全6ヒートで3勝。勝率50%。大活躍の大河原選手



鈴鹿の表彰台へ向けて 右京、ヨーロッパGPで 価値ある7位

いよいよ大詰めを迎えた'94 F1グランプリ。「ティレル・ヤマハ チーム」は、コンストラクターズランキング6位をキープし、さらにひとつでもポジションを上げようと第14戦・ヨーロッパGP（スペイン/ヘレスサーキット）に臨んだ。

特に、ここ5戦すべてリタイヤと、速さがなかなか結果に結びつかない片山右京は、どうにか流れを変えたいところ。

しかし、予選はエンジントラブルなどがあって13位。さらに、決勝のスタートでエンジンをストールさせてしまい、約30秒遅れの最後尾から追いあげるレースを余儀なくされてしまう。

ところが、ここからの走りはまるで別人。トップ2台に次ぐハイペースでラップを重ね、20周目あたりでは8位に浮上する。その後2度のピットストップをさみ、終盤7位に上がると、さらに6位



手に届きそうで届かなかった表彰台。鈴鹿こそ必ず...

のフレンツェンとの差を1周1秒ずつ短縮。そして、最終ラップの最終コーナーで一気に抜きにかかる。

が、勢い余った分立ち上がりでふくらみ、ゴールへ向けてフレンツェンが先行。右京も猛然と追うが、わずかにコンマ1秒差で届かず7位となった。

「でも、これで不運続きから解放されたし、鈴鹿に向けていい練習になったよ」と久しぶりに明るい表情の右京。

リズムを取戻したティレル・ヤマハの、ラストスパートに注目したい。

外食業界のフェスティバル 産業近代化展でGEAR注目の的!

新 登場になったばかりの業務用バイクの“革命児”「ギア」に熱い視線集中!

去る10月4日から3日間、麺類飲食業（九段下・科学技術館「94めん産業展」）と、すし業界（有楽町・交通会館「94すしフェスティバル」）の産業展が、また、10月26日には飲食店調理大会（市川市・文化会館）がそれぞれ開

催され、ヤマハは「ギア」展示・説明コーナーを設置し、業界振興への積極的なサポート姿勢をアピール、全国からの来場者の注目を集めました。

この産業展は、業界の近代化・合理化とコンビニストア、ファミリーレストランなどの他外食業種の競争力を強めるための組合見本市・展示会で、情報交換の意味あも持つイベント。各会場とも「ギア」に注目度が高かったのも、こうした業界のニーズに十分応える商品だったと言えます。

中でも「94めん産業展」では、説明員にパーキングスタンドをはじめとした「ギア」の技術的な質問が矢継ぎ早にとび、熱っぽいシーンが繰り返されました（写真右）。

※11月8～10日、東京・台東区産業センターで「中華近代化展」が開催されます。



スタートから飛び出して逃げきるのが得意のパターン



第9戦・SUGO大会は、修学旅行を途中から抜けての参戦

全日本MXに新風巻き起こす 14歳・成田亮が国際Bを制す

次 代のモトクロス界を担うヤングパワーが、またひとり誕生しました。その名は成田亮選手、14歳。

今年からYZを駆り、全日本モトクロス選手権・国際B級250ccと125ccクラスに出場を開始した彼は、「チャンピオンどころか、優勝さえできるなんて思ってもみなかった」と話すどおり、1年間は勉強の年となるはずでした。

ところが、第3戦でいきなり初優勝を飾ると、予選通過さえ難しいB級の表彰台常連にまで急成長。

125クラスこそタイトルは逃したものの、250クラスでは第6戦から圧倒的な強さを見せ、9月4日の第9戦・

SUGOまで4連勝。今シーズン2戦を残してチャンピオンを決めました。

中学2年生、14歳でのチャンピオンは史上初。来年はいよいよ国際A級昇格となり、こちらも最年少記録の快挙。

予選に落ちて大声で泣きながらパドックに帰ってくるかと思えば、レース中にはA級ライダーに匹敵するタイムを出したり、まだまだあどけなさを残る成田選手ですが、粗相りな未完成さが大きな飛躍を期待させてくれます。

来シーズン、果たしてどんな活躍を見せてくれるか、全日本モトクロスがおもしろくなりそうです。

RACING

L.カダローラ 最終戦で GP1通算4勝目をゲット! '94ランキングは逆転の2位

14戦で行なわれたロードレースの世界選手権シリーズは10月9日、スペインはカタルニアで最終戦を迎えた。既にドゥーハン（ホンダ）がチャンピオンを決めている最高峰のGP1クラスでの興味の的は、コシンスキー（カジバ）とカダローラ（ヤマハ）のランキング2位を賭けての一騎討ち。

7ポイント差を追うカダローラは予選から好調で今季4度目のポールからスタート。この決勝レース、中盤には小雨が降り出すコンディションとなったが、カ



最終戦で今季2勝目を飾りランキング2位となったカダローラ

ダローラは序盤の4番手からコシンスキー、伊藤真一（ホンダ）、プーチ（ホンダ）をパスしてトップへ。小雨の中、ペースを落したドゥーハンに対し、カダローラはペースを緩めず3秒差で今季2勝目、

GP1通算4勝目を飾った。一方のコシンスキーはこのレース、ドゥーハンに次ぐ3位となり、ポイントではカダローラが2ポイント上まわり、逆転のランキング2位を獲得した。

2年ぶりの日本人 両ヒート制覇! US武者修行帰りの 大河原&YZ

モトクロス全日本選手権シリーズも10月2日のMFJグランプリで全11戦の日程を終了。この最終戦でヤマハレーシングチームの大河原功次が両ヒート制覇を達成した。日本人選手の全日本両ヒート優勝は'92年の第11戦中部大会での鈴木健二（ヤマハ）以来丸2年ぶり。

ウォーレン、ティチナーの両外人選手がシリーズ戦を牽引してきた'93~'94年の全日本。そうした全日本に今年第9戦から参戦した大河原は、アメリカ遠征で鍛えた技とスピリットを国内のファンの前で披露。第10戦ヒート1で優勝を飾ると最終戦となった長野県コングラントでのレースでも、両ヒートとも好スタートをきってトップで1周目を通過。ヒート1では両外人を抑え独走。ヒート2ではトップ走行中転倒して3番手からの追い



スポーツ車が並ぶ店内で、「ギア」は異色の存在だけによく目立つ。二人乗りできるスクーターを探しに来た若者も、思わず足を止めて見入っていた

バイクショップ編

特集
GEAR
BUSINESS SUPPORTER
セールス最前線
レポート
2



展示・試乗を軸に 酒販店へアプローチ



酒販店の受注展示会に出張ブースを展開。
告知、試乗の繰り返しでじっくりGEAR拡販を図る
「YSP平塚中央」さん

「ギア」に注目した意図は
現状を打ち破る新分野開拓

YSP平塚中央さんは、スクーターとスクーターで総販売台数の90%以上を占めるお店だ。ところが、

「ウチの年間総販売台数は、ここ2〜3年、200台前後でほとんど変わらないんですよ。もちろん、240台という目標に向けて努力してるんですけど、いまのままでは現状からなかなか抜けきれないのも事実。新しい何かを探っていたんです」と、佐藤武彦店長。

そこで目をつけたのが「ギア」であり、安定度の高いビジネス需要だった。これまでは、ヤマハ直販によるメイトの代納や保守が多く、販売は年間6〜7台。ほとんど手つかずの分野といえる。

「でも、ウチはあくまでスポーツ店ですから、とりあえず手を広げ過ぎない程度に、年間10台が目標かな」



店舗周辺の小さな商店街や以前から取引している厚木ヤクルトといった企業など、「ギア」市場は身近にもある

YSP平塚中央

福沢正人社長・佐藤武彦店長／神奈川県平塚市
農機具販売を行なう有福沢商事が母体。福沢社長は、ほかに2つの自動車教習所など手広く経営し、YSPはすべて佐藤店長に任されている。店舗は、JR平塚駅前から横に1本入った通り沿い。商店街の裏手で、商業地区と住宅地の境にある。

●創業：1981年 ●総販：190台 ●販売構成：スクーター5・スポーツ3・その他1 ●スタッフ：3名 ●20〜30代の社会人、大学生中心 ●商圏：スポーツ10km・スクーター7km ●サービスマン資格：YTSダブルスター、認証は現在予定中 ●店舗面積：約80坪



峰尾(株)さんの展示会では、予想した成果こそ上がらなかったが、酒販業界の様子を肌で感じる事ができたり、今後の販促展開に向けて貴重な経験となった

展示会に参加した酒屋さんを含め、約300枚のDMを展示会后10日で出し終えた。次のフォローは手作りDMと直接訪問を考えている。



まず認知・試乗を狙って 酒販店の展示会に飛び入り

しかし、「ギア」について商品の良さはわかるものの、市場環境やお客さまの使用実態、意識などは佐藤店長も手探り状態。そこで、ヤマハの担当・渡辺セールスや佐藤主任に相談して情報を集めながら、まず酒屋さんや米屋さんなど各業界単位にアプローチしようと計画した。その時、峰尾(株)というお酒の卸問屋さんが平塚商工会議所で平塚周辺の酒屋さんを集めて、展示商談会をやると聞いたんです。それで、ぜひひとコマだけ「ギア」の展示スペースを貸してほしいとお願いしたんです。かなり急なことだったんですが、ウチの社長が商工会の副会長をしてるんで、なんとか実現できました。

しかし、店の「ギア」を一台試乗用に下ろし、ヤマハから展示用に一台借り出して迎え

た10月5日の展示会は、佐藤店長自ら付きっきりで説明要員を勤めたにもかかわらず、「最低でも試乗者10人、モニター貸出5件、うまくいけば1〜2件は商談に持ち込めるかな」と思ってたんですが、100名くらいの参加者に対して、結局カタログ配布が30部前後だけ。はつきり言って失敗でしたね。

失敗は成功のもと 教訓を次に生かす

それでも佐藤店長は、同様の展示会があればまた参加したいと話す。

「今回は初めての試みだったので戸惑いしましたが、会の目的とか業種、会場の広さ、立地などをしっかり把握しておけば、次からは大丈夫。それに、収穫もあったんです。何人かの方と会話して酒屋さんの配達方法とかいろいろ勉強になったし、あまり関心を示されなかったとはいえ、「ギア」というバイクが出たってことはアピールできましたからね。

実際、「ギア」の販促活動はこれが初めてなので、あきらめず繰り返しアプローチすることが大切。これからですよ。

そのことごとおり、佐藤店長はさっそく平塚周辺の酒屋さんと米屋さんに「ギア」告知DMを、約300枚発送した。

「先日の展示会に来ていた方が「ギア」を忘れてしまわないように、急いで準備しました。この後は反応を見てですが、もって酒屋さんの商売に即した手作りDMも考えてます。軽トラにせよほかのバイクや3輪にせよ必ず何らかの配達車を持つる人たちですから、実際のランニングコストや経費、使い勝手の良さをダイレクトな表現でアピールすれば、試乗やモニター利用促進にかなり効果があると思うんです。出張で回れる範囲は、クルマに試乗車を積んで一軒ずつ訪問する手もありますね。」

新たなノウハウを積み重ねながら、一歩一歩進むYSP平塚さんの成果に注目したい。

トピックス in Color



トライアルごっこ競技会に参加したみなさん

もっとオートバイを楽しんでもらいたい ヤマハの地元で芽生えた草の根活動 『第3回トライアルごっこ磐田大会』



ヤ マハ発動機・本社の社員用駐輪場。ここには当然のように日頃通勤に使用されているヤマハ製二輪車が、ところ狭くと並んでいます。中でも人気が高いのは、来年で発売10周年を迎えるベストセラーモデル「セロー225」。

2年前のある日、セローファンのひとりの社員が駐輪場を見て「この内の何台か通勤以外の目的で使われているのだろうか?」「セローの本当の楽しさは理解されているのだろうか?」と考えました。

せっかくオートバイを持ち、二輪免許を持っているのだから、存分に楽しまなければもったいない、という訳です。そこでこの社員、コンポーネント開発室に勤める佐々木薫が、手軽にセローの楽しさを理解してもらおうと、遊び仲間と一緒に企画したのが『トライアルごっこ』。

良く整備されたナンバー付オフロード車であれば、メーカー、排気量、年式は不問。年齢や性別も問わず参加できることから、毎年回を重ねるごとに盛況さを増しています。



親子そろって参加の子供バイク広場。「楽しい」「子供との絆が深まった」と親子ともに大好評

磐田市の「ヒトとクルマが共存するまちづくり会議」の主催により去る9月11日にヤマハ本社工場の社員用駐車場を使って行なわれた今大会は、PW50/80による「子供バイク広場」も併設され、ヤマハ社員とその家族、さらに数多くの磐田市民のみなさんが参加。

手軽に楽しめるオートバイの魅力を再確認するとともに、ボランティアで集まった社員運営スタッフとのコミュニケーションも良く、オートバイを介した企業と市民との親睦の場としても成果を納めたようです。



土手や古タイヤなど、その辺にあるものでセクション設定。簡単そうに見えるが、いくつかの難所も。競技方法はトライアルと同様



午前中は基本テクの練習。できる人ができない人を教える

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社