

がんばるバイクショップの 情報マガジン

ヤマハ ニュース

Yamaha News



特集●オフロードを見直そう

活性化のための提言

ハローナイスショップ●YOU SHOP TAKAI

「店構え」と「展示数」の関係

YAMAHA NEWSインタビュー⑱

●(社)全国二輪車安全普及協会

愛車を盗難から救う新システム

1996 No.395

7

JUL.

さてさて、私はこのたび念願のモノをふたつ手に入れた。ひとつは1週間の休暇。誰にも邪魔されることのない、私だけの時間だ。そしてもうひとつ、旅の相棒マジスティ。通勤のためだ。なんて妻に言い訳したけれど、目が笑っていた。バレたんだろうか。

拝見！ となりのお店

HELLO NICE SHOP

ハローナイスショップ



4～5台のスポーツバイクを同時にディスプレイできる大型の展示台。リニューアル当初は、わずか2台の主力商品だけを展示していたというが…



話題のニューモデルは、道路際のホットスペースへ、遊び心あふれるこんな演出も

YOU SHOP TAKAI
奈良県香芝市(高井敬仁社長)

〈適正価格での販売を主眼に置いたリニューアル〉

自店のスタイルにマッチする 「店構え」と「展示数」の関係

整然としたシンプルなショールームと、
雑然としながらも品揃えの豊富なお店——。
お客さまに選ばれるバイクショップは、
果たしてどちらのタイプなのでしょう？
『YOU SHOP TAKAI』さんは、
4年前のリニューアルをキッカケに
前者のタイプのお店づくりを目指しました。
今回は同店のご商売を例に、
「店構え」と「展示数」の関係に
迫ってみます。

「リニューアルした当初と較べれば、ずいぶん店内のイメージは変わりました。もちろん、変わってしまった」のではなくて、試行錯誤を繰り返しながら「変えてきた」んですけどね」

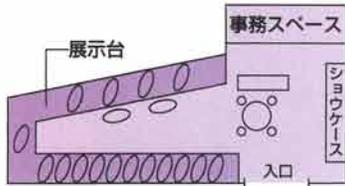
YOU SHOP TAKAIさんが、現在の店舗にリニューアルしたのは4年前のこと。同じ敷地に建っていた前店舗を火事で焼失し、「それを機に」に現在の店舗に建て替えたそうだ。

高井敬仁社長（42歳）が続ける——。

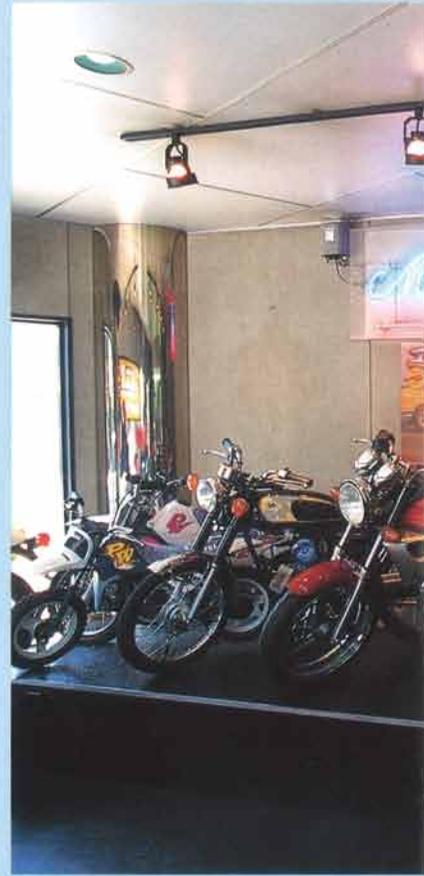


YOU SHOP TAKAI 奈良県香芝市

担当セールスマン曰く「高井社長は全身にヤマハの血が流れているような方。その豊富なアイデアとヤマハに対する愛情には、頭の下がる思いです」とのこと。客層は学生から主婦、ビジネスマンと幅広く、販売構成はスクーター20%、スポーツ80%。昨年はY.E.S.S.獲得コンクールで関西エリア1位に輝いた。桜井市のYSP飛鳥さんは同店の系列店。



店舗の目の前に道路が迫っているため、スクーターの展示は店内がメイン。ウィンドーに切り取られたその風景は、まるでスクーターカタログを見ているよう



用品用のショーケースには、二輪のとおりおもちゃがいっぱい。「お客さん連れのお客さんへの、ちょっとしたサービスです」と高井社長



「確かに火事がキツカケでしたけど、それ以前から店舗に関してあるイメージを持っていて、いつかは建て直したいと思っていたんですよ。たまたまそんな頃に火事を起こしてしまったもので……。もちろん焼けたこと自体はショックでしたけれども、ならばこれを機に思い描いていた店を作ってやろうと、こう開き直ったわけなんです」

新しい店舗を作るにあたって、高井社長は「高額商品 を売るに相応しい店舗構造」をコンセプトに定めた。裏を返せば、スクーターやスポーツバイクといった高額商品を適正価格で販売するために、それなりの店舗構造でお客さまを迎えたい、ということである。

「設計は親類の店舗デザイナーに任せたいんですが、①展示車両には十分なスペースを持たせたい、②その代わりに展示数が少なくなっても構わない、③とにかく各モデルの商品価値を高められる展示をしたいんだ、というような旨を伝えました。この展示台もリニューアル当初の名残なんですけど、当時は主力の2台くらいしか上げていなかったんですよ」

さて、このように様変わりした同店のショールームだが、リニューアルの効果はどうだったのか？

「おおむね、思惑とおりの成果を得られています。特に顕著なのは販売価格の面なんですけど、極端な値引きを要求するお客さんがほとんどいなくなりました。お客さんから見て、値切りにくい雰囲気になったんだと思います。ただ、そのままのスタイルで販売しているうちに、新たな問題点も出てきてしまったんですが……」

と云うのは、展示車両の問題。当初は最低限のモデルだけをディスプレイしていたものの、実車がないところでの商談は、やはり「長引き、まとまりにくい」などのマイナス要素も含んでいた。

「ですから現在はお覧のとおりですよ。確かに見栄えは以前の方がいいのですが、商売的にはこれくらいのボリューム感がベストだと思います。もちろん店をきれいに保ち、商品を美しく見せるという考え方は変わっていませんけど、やっとウチの商売に合ったスタイルが見つかった、という感じですよ」

特集：オフロードを見直そう

活性化のための提言

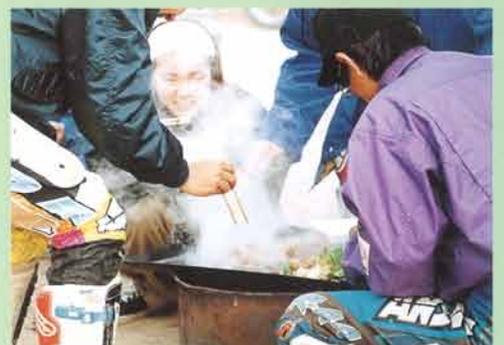


ここ数年特に、スポーツバイク市場の大きな柱となってきた“オフロード”

それは、単にオンロードバイクと対を成すカテゴリーというだけでなく、ヤマハにとってセローやTT-Rなどがそうだったように、スポーツバイク全体の市場を盛り上げる役割を担ってきました。

しかし、最近になってオフロードバイクの需要が減少傾向をたどり始めています。その理由としては、かつて隆盛を誇ったエンデュロレースの鎮静化、アメリカンをはじめとするオンロードモデルのヒットなどが考えられますが、といて、このまま放っておいたのでは市場が狭まるばかり。せっき根付きかけたオフロードバイクならではの世界を失ってしまわぬよう、今のうちからもう一度活性化をはかっておきたいところです。

では、そのためにどういう活動を、どんな形でやれば効果的なのか、いくつかのお店や専門誌の意見を通して、ヒントを探ってみました。



活性化のための提言



正木社長はモトクロスライダー出身。スクーターやオンロードバイクも扱うが、昭和63年の創業以来、オフをメインにした販売を展開してきた



“敷居”を低くして底辺拡大

モトガレージ&サービス

正木明社長／北海道札幌市

現在、オフロードバイクが売上の9割を占めているA&Mサービスさん。

「ビギナーや女性にオフロードバイクを楽しんでもらえる店」をめざす正木社長は、そのためにさまざまな方策を行ってきた。そのひとつが、サーキットエンデューロ。

を中心とした遊びの提供だ。例えば、年2回の主催レース。

「A&Mウィンターエンデューロ」は、1月〜2月の厳冬期にも関わらず70〜80台のエントリーを集め、10月10日「休育の日」に行なう「オフ車しめ出しエンデューロ」は、文字通りスクーターやビジネス車といったオフロード車のバイクで走るユニークさが高い支持を得ている。

ハイシーズンを避けているのは、わざわざ主催しなくても参加できるイベントがほかにたくさんあるから。レースに限らず、練習走行会、お客さまが企画する林道ツーリングなど、多い月には10以上の催事が組まれている。唯一の例外はオープンエンデューロ。3年前からエントリーを取りやめた。

「オープンエンデューロは参加者レベルが明らかに違うんですよ。もう店のサポートは必要なくらい、オフにはまってる人。そこに労力を割くより、もっとビギナーに喜んでもらえるイベントをやりたいと思ったんです」また、昨年からキッズ・モトクロスチームの活動を開始。現在、14〜15家族が参加しており、年間4戦の「スーパージュニアシリーズ」に参加したり、毎月1回練習会を行なっている。

「速いライダーを育てようというわけじゃなくて、バイクに親しみながら家族のコミュニケーションや子供社会の醸成をはかるのが目的。だから練習の時も親がアドバイスを求めているかぎり、私はよけいな口出しをしないんです。親の出番をなくしたり、子供に対して力をこめてやることをしなければ、親も子供もすごく熱心に参加してくれそうです」

しかも、手を伸ばしやすい遊びが豊富というだけにとどまらないのが、A&Mさんの特徴。

「もうひとつの問題はお金。ビギナーがちょっとおもしろそうだな、やってみようと思っても、いきなり新車と新品の装備を買うのはハードルが高過ぎますよね。だけど、中古

なら買いやすいし、こちらもイベントに誘いやすいんです」

そこで、町乗りのオフロード車はいまでもなく、モトクロスサーやPWなどの中古車を、店のモトクロスチームやキッズチームを通じて供給している。

さらに用品類についても、昨年、古いプレストガードやブーツ、モトパン、部品などを集めてフリーマーケットを行なったが、それは飛ぶように売れた。そのため、今では店の一部に設けたりサイクルコーナーに、日用品と一緒に中古のオフ用品が並べられている。「中古が売れると新品が売れないなんて思いません。まず、安い中古でオフの楽しさをたくさんの人に体験してもらったことが先決。そうしてオフが気に入った人は、次に新品が欲しくなるんです」

いきなり上ろうとすると上れない高さの壁でも、初めに小さなステップで弾みをつければ案外カンタンに上れる。つまり、正木社長がやっているのは、いろんな面で、そのステップをつけていこうということなのだ。



ウィンドーにはリサイクルショップ「クルクル」の名前も…



ふつうのスポンとスニーカーでオフを走れば、楽しさと装備の重要さが同時に体感できて一石二鳥



入門から頂点まで夢を導く

バイクショップ 竹澤

竹澤正治社長／栃木県鹿沼市

「業界全体として見れば、確かにオフロードはちよつぱり元気がないね。でもウチの売上げでいうと、オフはあまりダウンしていないんです」と竹澤社長。

その秘訣は、多彩なイベントにある。「自分ではそんなに力を入れている気はしないんだけど」といながら、竹澤社長が挙げてくれたオフのイベントは、例えば次のようなものだ。「フルタイム・エンジョイラン」「スニーカーツーリング」「F林組」キャンブツーリング」「チーム竹澤合同練習」などなど。

「フルタイム・エンジョイランというのは、入門者を増やそうというのが狙いなんです。コースはもちろん、バイクや装備もすべて店で用意し、1日フルに土にまみれてもらう。飽きさせない工夫として、タイムブラクティスを設けたり、トライアルをやったり。バイクだけじゃなく、昼にはバーベキューをたらくだけ食べる。1日が終わったら、温泉に繰り出して汗を流す。こんなイベントです」

装備はもちろん、オフロードバイクそのもののさえ持つていないお客さまをオフに誘う「第一歩」がフルタイム・エンジョイランとすれば、オフの第二歩、三步にあたるのがスニーカーツーリング、そしてF林組キャンブツーリングだ。

スニーカーツーリングは、オフ車を持っていないがオフロードを走ったことがないという「シティ派オフライダー」を対象にしたツーリングイベント。遠征するのはせいぜい隣町程度で、初心者でも走れる林道がメインステージとなる。

難しいルートではないから、特別なオフロード用の装備も必要ない。町を走るいつもの

装備で林道を楽しめる、という意味で「スニーカー」と名付けた。

一方のF林組キャンブツーリングは、1泊2日で群馬、長野などの林道に行くツーリングです。コースは廃道探検などを盛り込んだ上級レベル。宿泊はキャンブ、それもできるだけキャンブ場を使わず、森のなかで楽しむようにしています。食事も時には山菜など、



現地調達した食材だけで済ますこともあるんです」

さらに、別の上級ステップとして、モトクロスチームも持っている。やる気さえあれば、大河原功次選手のように頂点をめざすことも可能。底辺から頂点まで、さまざまな道が用意されているのだ。

もつとも、竹澤社長はイベントだけでオフロードの楽しさを100%伝えられるとは思っていない。

「しつかりしたライディング技術が身につけば、林道がもっと楽しくなる。レースがさらに魅力になる。ですから、疑問に思ったことはどんどん私に聞いて欲しい」とお客さんに

言っているんです。望まれば、裏の駐車場いつでも実地指導します。来店できない場合は、電話で聞いてくれる人もいますよ。私は通信教育と呼んでますけどね(笑)」

では、販売への効果はどうか? 「フルタイム、エンジョイランの後、バイクが3台売れて、スニーカーツーリングでもブーツなどが売れました。新規需要開拓は多くないけど、オンに飽きはじめていた常連さんの目がオフロードに向いてくれたようで、セカンドバイクにオフロードマシンを買ったり、子供にオフロードをやらせようというお客さんが増えたみたい。これがいちばん大きな効果でしょうね」

モトクロスの元全日本チャンピオン竹澤正治社長が、昭和55年にオープン。後進の育成にも熱心で、「竹澤レーシングチーム」から大河原功次選手なども輩出している



活性化のための提言

オフロードの活動はお店の財産 オフライの開催で入門者獲得を！

YOU SHOP センチュリー

奈良県大和高田市／木谷育志社長

うに思います」

関西エリアのオフロードコースで、NONちゃんレーシングといえは、かなり知られた存在である。FUNKY エンデューロをはじめとする各種レースのリザルトで、そのユニークなチーム名をたびたび見かけるからだ。

そのNONちゃんレーシングの母体ショップが、今回ご紹介するYOU SHOP センチュリーさんである。

「とは言っても、ウチの店が特別オフロードに強いつけじゃないんですよ。私自身オフを始めたのが88年頃ですから、まだキャリアも10年未満です。ですから実際は、お客さんとワイワイやっているうちに店の活動が拡大していったって感じです」と話すのは、同店の木谷育志社長。

エンデューロレースで名前が売れると、今度は地元のモトクロスチーム「明光レーシング」がセンチュリーさんと行動をともにするようになった。エンデューロチームとモトクロスチームを擁することで、ますます同店の活動は活発になっていったという。木谷社長がオフロードを始めてからわずか数年で、クラブ員数はエンデューロが20名弱、モトクロスもその半分ほどまで拡大した。

「当時は今よりもレースが盛んでしたから、新しいメンバーもどんどん入ってきました。同時に林道ツーリングもスタートして、オフロードファン層も一時はかなりの勢いで増えましたね。」

全体で見ると、モトクロスを頂点に、エンデューロ、林道ツーリングとそれぞれ三角形のバランスもとれていましたし、ツーリングからエンデューロ、エンデューロからモトクロスというステップの受け皿もできていたよ

うに思います」

その完成されたピラミッドに、やや陰りが見え始めたのは1、2年前。決して規模が縮小されたわけではないが、新たなメンバーの加入がほとんどなくなってしまったのだ。

「以前なら黙っていても集まってきてくれたのに、今ではこちらから誘ってもなかなか乗ってきてくれないのが現状です。でも、ここで活動をストップしてしまったら後は縮小するだけです。今は我慢して続けていくしかない、と」

しかしこうした状況に、なすすべもなく手をこまねいているわけではない。同店にとって、オフロードの活動は顔でありシンボルでもある。将来を見据えた活動のプランは持っている。

「これまでも高校生を集めてオフロードスクールを開催してきましたが、こうした活動を今まで以上にやっていきたくて考えています。幸いプラザ坂下というコースが店の近くにあつて、走る場所には困りませんから。」

「私自身、初めてオフに乗ったのが奈良営業所主催のオフライだったんですが、その時は「こんなに楽しいスポーツがあったのか」と感激したものです。とにかくオフロードばかりは、乗って、転んで、汗をかいてみないと楽しさがわからない。ですから、スクールを通じて幅広いお客さんにオフロードランの機会を提供したいと思っています」

閑静な住宅街に佇むYOU SHOP センチュリーさん。ご商売の中心はスクーターの販売だが、店頭に並べられたエンデューロマシンやモトクロスカーが、「オフを走りたいうウチにおいて」と手招きしているようだ。



木谷社長（右）と担当の根セールス。「息の長いオフロードファンを育てたい」と声をそろえる



林道ツーリングからモトクロスレースまで、多岐にわたるセンチュリーさんの活動。「今は（現状の活動を）維持するのが精一杯。でもオフライの開催で、底辺の拡大に取り組みたい」と木谷社長

ツーリングルートが財産!

YSP旭川 藤本博社長／北海道旭川市

オフロード? 確かに冷えまっていますね。ただ、売るための努力はつけてサボってないし、手を抜いてもいない自信があります。特に、遊びについてはどこにも負けないくらいやっていますよ。

一番力を入れているのは林道ツーリング。毎月2回、土日と平日に欠かさず出かけています。旭川には山がたくさんあって、ルート

も実に豊富。よく、林道がほとんど舗装されて、楽しい道が減っているなんていうけれど、北海道では減っていくのと同じくらい新しい林道も開かれています。知られていないだけでね。それに、私はもう15〜16年の間ずっと林道ツーリングを今のペースでやってきましたから、150km圏内でもルートには事欠きません。店の財産みたいなものですね。

展示車にポリウム感を

YSP名古屋北 川嶋昭憲マネージャー／愛知県名古屋北

オフのレースはたくさんあるんですけど。でもマシンが傷むし、エントリーフイはかさむし、どのレースも似たような内容だから食傷気味。それで参加者が減っているんです。林道も、一部、悪さをしているせいで通行止めになったり、舗装されたりして走れる道が減って、意欲をそがれてしまった感じ。

ただ、オフのおもしろさを知った人は根強くバイクと付き合ってくれるから大事にしなさい、積極的にお客さんも作っていきなさいと思っています。

また、たとえ同じルートでも、通る時間や季節を変えたり、入口と出口を逆にするだけでもまったく違う道になる。ライディングテクニクとか装備のノウハウも大切ですが、何よりもこうして毎回新鮮なシチュエーションを演出することこそ、楽しく林道を走る最大のポイントだと思います。

そこに、キャンプとか温泉、雪道などの要素をプラスすれば、「やっぱりあの店のツーリングはおもしろい」ってついてくるお客さんが必ずいる。最近では5〜6年前の3分の1しか参加者が集まらなくなっていますが、私がここで商売をやる限り、例えば参加者が2〜3人になったとしても続けますよ。最初はそんなところからスタートしたんですから。

例えば、店内にオフロードバイクの展示がなくなったりしたらよけい落ち込んでしまうので、むしろポリウム感のある並べ方、台数の確保が必要でしょう。同時に、これからのシーズンはアウトドアが興味を引きますから、キャンプ用品を絡ませた演出も心がけています。ポリウムと美観のバランスを工夫したいといけません。

それと遊びの部分では、今までのレースやツーリングにあきている人が多いから、少し変わったゲーム性を加えたい。ラリーや宝探し。

周辺層をオフ予備軍に!

YOU SHOPキャプテナー 松井幸三社長／奈良県大和高田市

オフロードの市場に元気がないのは確かです。火が消えてしまった、というわけではないのですが、新しい層がなかなか入門してこなくなっています。

オフロードブームと言われた頃を思い出してみると、エンデューロの会場には走らない人たちがたくさん来ていて、そのギャラリたちがオフの予備軍になっていました。走っている仲間を見ているうちに、「俺も」という気になる人がたくさんいたわけです。そう考えていくと、やはりオフロードの活

気を呼び戻すためには、(オフロードファン)の周辺層の取り込みが欠かせません。マニアックな人がいくらくらいたくさんいても、そこから先に広がらないですからね。

そこでウチも原点に戻ってみようというわけで、ゴールデンウィークのエンデューロの時に、「会場でパーベキューをやるから家族や友達も呼んできて」と呼びかけたんです。そうしたら想像以上にたくさんの方が集まりまして、当日はワイワイガヤガヤ、数年前のような大盛況でした。

もちろん、少しずつ効果も出てきています。XJR400に乗っている女の子が、「私もオフをやってみよう。誰か教えて」と言い出したんです。とは言っても、初心者がいきなりコースを走るのは無理ですから、まずは林道ツーリングに行くということになって、先日走ってきたところですが、あいにく彼女はケガをしてしまったのですが、「こんなに楽しいとは思わなかった。また連れてって」と言っています。一度でもオフに乗れば、みんなこう言うんですけれどね。

TWで街からオフへ

YSP高井戸 伊達親雄代表／東京都杉並区

昨年から今年にかけて、TW200がよく売れているんですよ。といっても、9割は最近流行りのファッション系ライダー。本来のオフロードではなく、街乗りのためのカスタムベースになってしまっている。

ただ、ファッションでもなんでも、若い人たちとバイクの接点があるということは、彼らのバイク離れを少しでも解消するきっかけになってるんだと思います。

そういう意味では、どうしてもオフロードへ行かせないといけないわけじゃない。次はSRでもいいし、XJRでもいいんです。もちろん、気持ちとしてはせつかくのオフロードバイクだし、一度くらいTWで林道へ行ってみてほしいと思いますけど。

そうすれば、受け入れる体制はある。年に

6回、関東周辺の林道へツーリングをやりますからね。問題は、現状まったくオフロードになんて見向きもしてくれない彼らを、どうやって林道へ誘うか。なにしろ、買ってしばらく見ないうちに、跡がたないくらいにイジっちゃうんだから林道とこころじゃない。

それでも、ブームだからといってTWのお客さんがみんなそうだとはいえないわけ、TWをセローやTTRRへのつなぎ役としてとらえれば、ツーリングに誘うことを諦めちゃいけないんです。今までのオフのお客さんにしても、林道ツーリングの参加者が減ったとて、やめたら何も残らない。失うのはイベントそのものだけでなく、お客さんの信頼とか、すぐに回復できないものまでなくしてしまう。続けることが大切なんです。

活性化のための提言

ブームが去った今こそ オフロード定着化のチャンス



月刊『ガルル』編集長

打田稔さん

私は、オートバイ、特にオフロードバイクは、乗ってナンボ、だと思っんです。飾っておいたってしょうがない。どう楽しむかを読者にどんなアピールしていかなくちゃ。そして、そのための情報を盛り込んでいくことが専門誌としての役目だと思っています。

これはバイクショップだって同じことですよ。お客さんにバイクの楽しさを実感として伝えていかなければ離れていってしまうでしょう？

確かに最近の傾向として、オフロード人口は減っています。でも私は、決して悲観していません。むしろ一過性のブームが去って、今は定着した時期だと考えていますから。つまり、本当にオフロードの楽しさが分かっている人だけが残った、いい状況だと思うんです。それだけに、今こそが、バイクショップにとっても、我々オフロード専門誌にとっても、チャンスであり、勝負どころだということですね。



せん。実際、取材していても、バ

求力があるんじゃないですか。「乗ってこそ楽しい」というオートバイ本来の魅力が、オフロードにはあるんですから。ただ、昨今の環境問題は、やはり避けて通れま

イクで走れる場所は年々減ってきています。今後は、これまでオフロードを楽しんできた先輩として、その楽しさを次世代に伝える。と同時に、走るフィールドを守り、次につなげていくことも我々の仕事だと思えますよ。というより、私たち専門誌も含めて、バイクショップやメーカーなど、バイク関係者全員が協力してやっていかなければいけないでしょうね。

ガルルでも、以前は「楽しく、元氣良く」という風潮が強かったのですが、最近は「人と自然とバイクのより良い共存」というテーマを掲げて雑誌を作っています。マナーや常識も含めて、バイクの周辺知識も後輩ライダーに伝えていかないと、走るフィールドなんてなくなってしまうから。ただ、説教くさいオヤジにはなりたくないし、あくまでも、自分もライダーであるというスタンスは、これからも大事にしていくつもりです。

私はガルルの編集長になる以前からラリーに参戦してきましたけど、この仕事をするようになってからも、やはり、ライダーの気持ちをお忘れたことはありません。だから、編集長の立場であっても、自分で取材、参戦を続けてきました。ショップのおやじさんたちも、どんどん乗って、その楽しさをお客さんに伝えていって下さい。そして、「あそこの店に行けば楽しいことがある」「そのおやじさんはオレの知らない情報をいっぱい持っている」とお客さんに印象づけられれば、ソフトもしっかり取り揃えてあるお店として人気が出るはずですよ。それは、他のショップではマネのできない、そのお店の付加価値になるわけですから。

お客さんに一番近い場所にいるバイクショップだからこそ、オフロード業界の将来を握るのも、やはりショップのおやじさんたちだと思います。乗って楽しいオフロードバイクだからこそ、もっと多くのお客さん（そして読者）にその魅力を知ってもらいたい。いろいろと大変な時代ですけど、同じ「おやじ」どうし、頑張っていこうじゃありませんか。

専門誌からのメッセージ

林道派はまだまだ元氣! “遊び心”で行動に誘おう



月刊『バックオフ』編集長 高藤惇さん

最近ではオフロードバイクの需要が落ちてい

るの、草レースの不振にも大きく影響されていると思います。そして、草レース不振の理由には、まず第一にマシンやエントリー費、交通費などを含めて、一般の人が継続して出場するのにお金がかかりすぎるのとでしょう。

中途半端な形のレースが多くて、スポーツとしての発展性に欠けていることだと思っんです。例えばモトクロスなら、日本もアメリカもヨーロッパも同じ競技でしょう。ライダーがその気になれば、日本から世界まで一本の線につながるんです。エンデューロだって、本当は世界的にレギュレーションが確立されたオフロードのひとつなのに、日本ではなんでもありの草レース全体を意味し、しかも一大会がそれぞれ独立して、その先というか、ステップアップのしようがないんですよ。

唯一、日高エンデューロは正統派の大会ですけど、ほかの多くはむしろヘアースクランブルという競技に近い。だったら、これをちゃんと体系付けて、アメリカやヨーロッパの大会にもつながるようなレースを育てようじゃないか。そうすれば、参加者に明確な目標を示すことができるから、ビギナーからどんどんステップアップしていけるし、底辺層の拡大につながるぞ、と考えられるわけです。そこで、実際に我々がいくつかのレース主催者や業界関係者に提案し、今年から「ザ・ヘアース克蘭ブル関東選手権」がスタートしました。年内は全6戦が予定され、トップ

クラスのチャンピオンは来年のAMA選手権第1戦に招待されることになっています。

しかし、オフの楽しみ方はレースに限らないわけで、ウチの『バックオフ』もどちらかといえば林道ツーリングの方が得意。それも単なる情報誌ではなく、そこから行動を起こしてもらおうための、いわば、立体媒体をめざしています。そういう意味では、読者イコール現役ライダーといえるだろうし、読者の反応を見ながら、林道派ライダーのバイク離れというかがオフ離れはあまりないよう

に感じますね。なかでも読者に好評な企画を上げるとすれば、まず村岡ジッタの「トレックライディング」です。これは、実際の林道ツーリングを楽しみながら、ソク役に立つライディングテクニックやトラブルシューティングの方法を解説するもの。誌面以外でも、読者参加のスクールやYTRがあり、すっかり定着した人気を得ています。

また、「林道ネットワーク」は全国各地の林道マップ&周辺情報を掲載。「こはど」だけ、というコーナーで指定したポイントを見つけて写真を送ると、誌面に紹介され、7回目ではFORESTERの称号がもらえるというゲーム性も付加しています。こういう動機づけがウケるんじゃないか、毎月500通もの応募があります。

それと、今注目している遊び方は「デュアルスポーツ」。スピードを競うのではなく、コマ図を使い、チェックポイントを探しながらゴールに向かう、ゲーム性の高いツーリングです。クロスカンントリーラーミみたいな雰囲気

(社)全国二輪車安全普及協会



TALK

池田速雄さん

[社団法人全国二輪車安全普及協会 専務理事]

社団法人全国二輪車安全普及協会
昭和46年、全国二輪車安全普及協議会として発足し、昭和54年には社団法人全国二輪車安全普及協会と改組。二輪車の安全普及を目的に、安全講習会などを行っている。昭和62年、二輪車グッドライダー宣言制度を制定。より安全で快適な二輪車環境の構築に努めている。

バイク盗難の被害は年間約24万台。平成年度に入ってからその数は急増し、組織的な犯罪の可能性も高いと見られている。検挙率は2割程度、ユーザーの手元に戻ってくる発見率も約3割と極めて低く、バイク販促にも大きな影を落としているのが現状だ。そこで、全国規模での防犯対策が急務であると判断から「グッドライダー・防犯登録制度」が誕生した。これは、官民一体となって協力し合う、まったく新しい防犯システムである。

バイクの盗難が社会問題になって久しいのですが……。

「グッドライダー・防犯登録制度」とは具体的にどういったシステムですか？

平成年度に入ってからバイク盗難の件数が昭和末期の倍近くまで急増している。盗難バイクで商売している組織が全国的に現れているのが、その原因ではないかと言われています。単なる乗り捨てならまだしも、組織的な犯罪となると、一度盗まれたバイクはなかなか出てこない。しかも、「バイクは盗まれやすい」というイメージから、

警察にしか頼る手段がなかったこれまでのやり方に、販売店にも協賛していただくことで、より緻密な被害者捜索が可能になりました。

二輪車販売にも影響してきている。こういった現状を打破するためには、全国規模で捜索できるシステム作りが急務と判断したんです。

そこで新たに「グッドライダー・防犯登録制度」を制定し、警察、メーカー、販売店、それに関係諸団体が統一見解を持ち、相互協力するシステムを構築しました。

新制度では、迅速に車輛の特定ができるようコンピュータを導入したシステムを組んでいます。バイクを購入された方には、複写式の登録用紙に車名・ナンバー・型式・車台番号・色などの記入をしていただきます。その一部を協賛店から二輪車安全普及協会へ送っていただきデータ入力し、さらにフロッピーディスク化して警察に送ります。ユーザーには、登録番号のついたステッカーとユーザーカードをお渡しいたします。ステッカーをバイクに貼り、カードは手元に保管するという仕組みです。また、協賛店へは当協会から盗難被害情報が定期的にフアクシミリで送られます。

このシステムにより、万一バイク盗難に遭ってもユーザーが警察と協賛店

バイク盗難を救い！
防犯登録制度が
盗難から救い！

FROM SALES

バイクへの熱い思いをありがとう！
『週末バイクライフ』懸賞に
全国から夢いっぱいのリポーター883件

ヤマハは、この春から『週末はバイクに乗ろう』と呼びかける『週末はバイク人』キャンペーンを展開していますが、その一貫として実施した『週末バイクライフ懸賞』の募集には、おかげさまで全国からたくさんの作品が寄せられました。

その総数は、5月31日の締切りまでで実に1883件。バイクがあればこんな週末を過ごしたい、過ごしているというさまざまなアイデアや期待が1枚1枚のハガキやイラストにギュッと凝縮され、分厚いレポートからは夢と熱意があふれています。

これらの作品は、すべて公正な審査を経て選定。最優秀賞受賞者にはヤマハ・マジエスティ



「1名」をお贈りするほか、優秀賞、佳作の計506名にそれぞれYB-1やマジエスティ・テレホンカードをプレゼントいたします。

受賞発表は6月末ころの予定で、最優秀賞、優秀賞受賞者には直接ご連絡差し上げ、ヤマハニュースでも追って作品とともにご紹介いたします。また、佳作の方には賞品のテレホンカード発送をもって発表に代えさせていただきます。

みなさまのご応募、ご協力、ありがとうございます。

FROM AD

新企画『モーターサイクル』も加え
'97ヤマハカレンダー注文受付開始！

いつもみなさまにご好評いただいているヤマハカレンダー'97年版のご注文受付が7月1日より始まります。

今回は、おなじみ『レーシングカレンダー』に加えて、二輪と人が織りなす幅広い世界を表現した『モーターサイクルカレンダー』も新登場。マリカレンダーや企業カレンダーなどを含め、6アイテムをそろえました。使い方や寄贈に合わせ、自由にお選びください。

お申込締切りは7月31日。詳しくは、別途一案内パンフレットを配布いたしますので、ぜひご利用ください。

1 9 8 7 6 5 4 3 2 1

Racing the Yamaha Spirit



レーシングカレンダー「Racing the Yamaha Spirit」



「バイク人」になりたい人を応援！
週末キャンペーン第2弾
『素敵な週末プレゼント』実施中

ヤマハでは、先の「週末バイクライフ懸賞論文募集」に引き続き、週末はバイク人。キャンペーンの第2弾として『素敵な週末プレゼント』を実施中です。

今回は、ヤマハの最新車を購入いただいたお客さまを対象とするもので、素敵な週末を楽しむために便利な宿泊クーポン券やハイウェイカード（各1万円相当）が抽選で合計1000名に当たります。

これからのレジャーシーズン、スポーツバイク取扱をはかるきっかけづくり、話題づくりにご利用ください。

■『素敵な週末プレゼント』キャンペーン期間...1996年9月30日まで
賞品...Aコース/JTB旅館・ホテル共通ギフト券1万円分(500名)
Bコース/ハイウェイカード1万円分(500名)
応募資格...期間中、マジエスティ・シグナ

FROM SERVICE

ツーリングシーズンに増える
「急ぎ」飛び込みのメンテナンス
お店の体制は整っていますか？

梅雨が過ぎると、いよいよ夏から秋にかけてツーリングの最盛期を迎えます。お客さまにとってはバイクとたつぷり付き合う絶好の機会といえますが、その分、点検や修理など、お店のサービス部門もフル回転。特に、ツーリングを直前に控えている、あるいはツーリングの途中で駆け込んでくるお客さまが多くなります。

そういう場合は予想ができませんし、2〜3日預かるなんてわけにもいけません。急ぎの仕事になりがちです。それでも、なんとかしてあげたいという気持ちで解決できる台数、タイミングならいいのですが、在庫が重なる人手が足りない、パーツが足りないといった状態もあり得る話です。

しょうがないといえはそれまでですが、例えば不足しそうなパーツを予め多めにストックしておいたり、近隣のお店とカバール合えるよう連携しておけば、喜んでくれるお客さまが少しでも増えるに違いありません。

お客さまの信頼は、ピンチを助けてもらった時ほど強くなるもの。目先の売上げに

とどまらず、ひと工夫加えて、より大きな成果を獲得ください。

■ヤマハ二輪車整備講習会

	7月	8月
北海道		M 28~30
東北	B盛岡 B青森 B郡山	
東京	M春日部 M神奈川 3~5 16~18	
中部	M D本社 3~5 10~12	
関西		
中国	M広島 17~19	
四国	B徳島	
九州	B福岡	

※B/ベイスン M/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、日程のないものなど、詳しくはヤマハの各担当営業所へお問合せください。

「ナツはやっぱり北海道」という人へ！ ジェットで行くオン／オフ4日間 『ウィークエンドドラゴン・スペシャル』

今シーズン、週末はバイク人。キャンペーンの一貫として、東北や甲信越地区へオンロード・オフロード1泊2日の旅を企画して好評を得ているY.E.S.S.ウィークエンドドラゴン。同事務局では、この夏、ジェットを利用して北海道へ飛び、4日間たっぷり走れる「Y.E.S.S.ウィークエンドドラゴン・スペシャル」を実施します！

バイクは、自分の愛車（関東エリアのY.E.S.S.ショップがお預かりします。詳しくは事務局まで）を使うもよし、たまには違うバイクをレンタル（台数に限りがあります。お早めにお申し出ください）で試してみるもよし。また、オンロードツアーにはモータージャーナリストの辻司氏、オフロードツアーにはヤマハ契約インストラクター大月信和氏が同行。安全で楽しい旅を

しっかりサポートしてくれます。ぜひ、お客さまにご案内ください。

■Y.E.S.S.ウィークエンドドラゴンスペシャル

道東コース（オン／オフ）
日程：8月22日（木）～25日（日）
旅行代金：129,000円（往復航空運賃、バイク搬送費またはレンタル料、3泊6食、旅行保険代金等含む）

募集人員：オン／オフ各20名の計40名（最少催行人員15名）
募集締切：8月2日（金）

参加受付：申込パンフレットを用意しています。詳しくは下記へおたずねください。

問合せ：Y.E.S.S.ウィークエンドドラゴン事務局（☎0423-336165）ヤマハ東京（☎0423-336165）

旅行手配：近畿日本ツーリスト

町で聞いた CRANK CASE ちょっといい話

ムリなく楽しく

前号の特集でうかがったYSP西新井さんには、年配者だけのツーリングクラブ『ブルースカイ』がある。メンバーは合計で11人。お店の創業当時から存続しているクラブで、もちろん最初から年配者ばかりだったわけではないが、メンバーも代わりを繰り返しながら多田社長の年齢とともに歳をとり、若いメンバーたちが『ルベルタ』という別チームに枝分かれして、こうなった。「やっぱり歳が20も30も違ってくると、ツーリングの目的や嗜好、走るペースまで全然違ってきますからね。でも、別に折り合いが悪くて分かれたんじゃない、お互い我慢するんではつまらないし、無理しないで楽しく旅をするために自然と別行動するようになったんですよ」と多田社長はいう。

しかし、結果的にこれがうまくいったらしく、活動はともに活発だ。特に、『ブルースカイ』はメンバーが11人と少ないこともあって、結束が強い。毎月第1土曜日がミーティングと決まっていて、場所はカラオケボックス。欠席者はほとんどない。

そして、第3日曜日がツーリングの日。ただし、11月から3月までの寒い時期と、ゴールデンウィークが入る5月、お盆のある8月は家族を優先し、ツーリングはお休みというのめりめりにも「らしい」。また、雨の日は「ムリに走ってもつらいし危ない」ので中止。そのかわり、せっかくならば以上帰ってもつまらないからみんなでボーリングやカラオケに行く。こういう、肩の力を抜いた自然体の付き合いができるから、ツーリングの参加率も100%に近いし、長続きするのだ。

「グループツーリングで人が集まらない」と嘆いているクラブの会長さん、どこかでムリをしていませんか？



FROM ATV

酪農などの業務用に2機種を新発売 さらに用途を広げたヤマハATV

スポーツライディング、レジャー用などで高い人気を得ているヤマハATV（4輪バギー）シリーズですが、このたび酪農や森林地帯での業務需要に応じて、『YFB250FW』、『TIMBERWOLF』と『YFB250』、『TIMBERWOLF』の2機種を新発売しました。

これらは、トルクフルな4サイクルエンジン、小回りの利くコンパクトボディ、草の根を傷めにくい大径低圧タイヤといった共通する特徴を持ち、牧場の見回りや農作業、ゴルフ場管理などに力を発揮。さらに各種専用機器を搭載することで、芝刈りや散水、種まき、あるいはトラクターとしても利用できるユーティリティモデルです。また、『YFB250FW』は4輪駆動モデルで、フロントとリアに30kg、45kgの荷物が積めるキャリアアを装備。特に優れた牽引

バイクで見つけた感動やドラマをペンとカメラに託して応募ください 第6回「ほのほのバイクライフ」コンテスト

（注）日本自動車工業会では、二輪車の快適で安全な利用を促進するため、今年も「人とバイクの友好生活'96」キャンペーンを展開。

恒例の「第6回ほのほのバイクライフ」コンテストでは、今回、写真と俳句で作品を募集しています。「バイクで見つけた感動、ドラマ」がテーマ。写真はカラー・B5サイズから四つ切りまでのプリントで1枚作品、俳句は五・七・五のリズムに合えば季語などの決まりにこだわらなくても構いません。ぜひ、気軽に応募ください。

また、8月19日「バイクの日」には、これも恒例の「バイクフォーラム'96」が開催されます。司会はタレントの山口良一さん、ゲストには布川敏和さん、マルタさん、田中康夫さん、楠タチさんを招き、バイクについてさまざまなテーマで語り合います。観覧をご希望の方は、抽選でヘア・500

組が招待されますので、事務局宛にお問い合わせください。

第6回「ほのほのバイクライフ」二句及八

賞典：特選1点／賞金20万円・優待賞5点／賞金5万円・佳作20点／ハイウェイカード1万円分

応募方法：俳句と写真を1組で1作品とする。写真の裏面に俳句、住所、氏名、年齢、職業、電話番号を明記し、〒1107東京都港区赤坂郵便局私書箱37号 第6回「ほのほのバイクライフ」一句&パチリコンテスト事務局U保あて郵送ください。

締切：1996年8月20日（消印有効）
問合せ：キャンペーンについて、詳しくはすべて「人とバイクの友好生活'96」事務局（☎03-3498124）まで。



4輪駆動、前後キャリア装備の『YFB250FW』（メーカー希望小売価格：499,000円）



コンパクトで軽快な『YFB250』（メーカー希望小売価格449,000円）

今年も全国から50名のメンバーがヤマハ本社に集合 『YDSクラブミーティング』



ヤマハ社でもなかなかお目にかれない名車、旧車の数が、本社前を博物館状態にしてみました。

1969年以前に製造されたヤマハモーターサイクルのオーナーで構成される『YDSクラブ』は、メンバーどうしの交流が盛んで、ツーリングやスキーツアーなどのイベントを数多く行なっています。

とりわけ毎年春に開催される定例ミーティングは、全国から多数のメンバーが参加する恒例イベント。83年以来14回目となる今年も、5月11日、ヤマハマリーナ浜名湖に約50名が集まりました。

そして、ミーティングに先だってヤマハ本社を表敬訪問したみなさんは、『YAI1』や『YDS1』など自慢の愛車を玄関前にズラリと展示。時ならぬ名車博物館を目にしたヤマハ社員の人たちも集まってきて、メンバーと一緒に談義に花を咲かせていました。

新設された磐田市観光案内所に 『バス』20台がレンタル車で登場

このほど、静岡県の磐田駅前商店街「ジユビロード」に磐田市観光案内所が新しく開設されましたが、同時にヤマハ『バス』のレンタルサービスも開始して話題を呼んでいます。



地元の小学生たちもさっそくレンタル・バスを試乗

この案内所では、市内の観光案内や産業イベントの紹介、ジユビロ情報提供を行なっていますが、20台のバスは「坂道の多い市内観光のサポートなどに」と用意されています。

ヤマハ契約ライダーが指導！ 速さの秘訣を基礎から学べる TZレーシングスクール開催

これからレーシングライダーをめざそうとする、ヒキナー対象の講習会が、『96TZ入門レーシングスクール』です。スポーツランドSUGOと月刊『ライディングスポーツ』誌が共催し、校長の平忠彦さん、チーフインストラクターの茨木繁選手が直接指導にあたります。

まだマシンを持っていない人でもTZ125をレンタルしますので、ふるってご参加をおすすめください。

■96TZ入門レーシングスクール
会場：スポーツランドSUGO

たもの。レンタル料はおとなが1日800円、高校生以下は500円で、利用しやすい金額に設定されています。

また、営業は年末年始を除く毎日、午前9時から午後7時まで行なっているため、これからの季節、家族連れや仲間どうしでバス・サイクリングを楽しむ姿が多く見られそうです。

日程：合宿コース／8月19日～20日
1日コース／10月21日

参加資格：レース初心者で原付以上の免許を所有している方
参加費：合宿／35000円
1日／20000円

※マシン持ち込みの場合は、それぞれ1万円割引。※前日宿泊の場合は、受講申込時に別途料金を受け付け。

募集定員：マシンレンタル／40名
マシン持ち込み／10名

申込期間：合宿／6月19日～7月31日
1日／8月21日～9月30日

※定員になり次第締切ります。

申込方法：SUGOレーシングスクール係まで、電話で予約ください。(0224-1831312)

サロがモナコで今季3度目の入賞！ チームはランキング8位をキープ

いよいよシーズン中盤戦に入ったF1グランプリですが、『ティレル・ヤマハ』は開幕戦から2戦連続ポイントゲットを果たしたものの、それ以降アルゼンチン、ヨーロッパ、サンマリノと完走さえできない最悪の状態にあえいでいました。

しかし、5月19日、伝統の一戦モナコGPではサロが持ち前のステイナブルな走りを見せ、終わってみれば、フィニッシュラインを超えたのはわずか3台という過酷なサバイバルレースの中で、見事5位入賞。彼自身、そしてチームにとっても今季3度目の選手権ポイント、初めてモナコで飾りました。

ハッキネンを抑えて4位だったのに、下り右コーナーでストップしていたアーバインに追突してしまっただけ。残念だけど、規程周回はクリアしていたので5位になったから、よしとしなきゃね」と、サロ。

続く第7戦スペインは、激しい雨のなか電気系のトラブルでサロ、右京ともリタイヤしてしまいましたが、それでもチームはコンストラクターズランキング8位をキープしています。

ヤマハがOX11Aエンジンのニューバージョンを投入して、ティレルもシャシーの改良を重ねているだけに、シーズン後半の活躍に期待したいところですよ。



今シーズン、まだノーポイントの右京。環境は整いつつあるだけに、ひとつ弾みをつける結果が欲しい。

七月(文月)

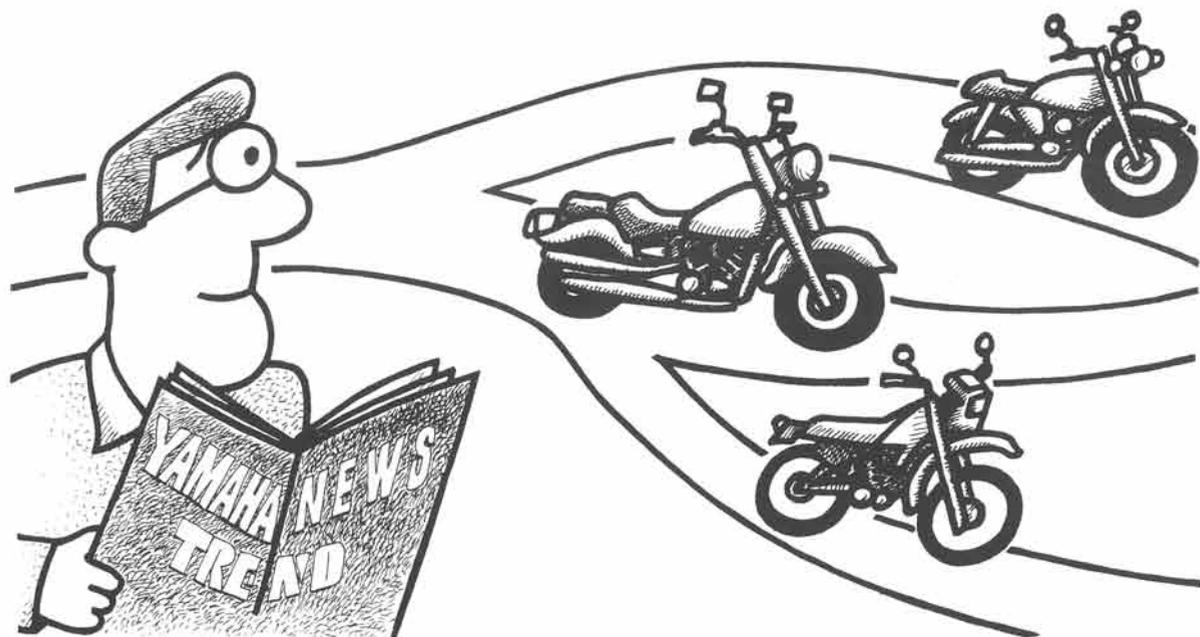
しづみ

今月は、ポーナス月の需要期ということがあります。梅雨明けを待ちかねたお客さまたちが一斉に動き始め、店頭がにわかに活気づく時期です。それに加えて、お中元や暑中見舞いなどの挨拶や七夕、お盆といった行事、各地さまざまな夏まつりが数多くあり、大変忙しい月。体調を崩さないよう、くれぐれもご注意ください。

特に食事は大切で、忙しきにかまけて朝食や昼食を抜いたりしてしまっていると、夏バテから思わぬ病気を引き込むことになりかねません。しっかりとスタミナをつけて、暑い夏を乗り切りましょう。

■7月・8月の行事・祝祭日

- 7月7日(日)・・・七夕、小暑
- 7月15日(月)・・・ぼん
- 7月20日(祝)・・・海の日
- 7月22日(月)・・・大暑
- 7月27日(土)・・・土用の丑
- 7月28日(日)・・・鈴鹿8時間耐久レース決勝
- 8月7日(水)・・・立秋
- 8月15日(木)・・・終戦記念日
- 7月・8月の大安
- 7月/4日(木)・・・10日(水)・21日(日)・27日(土)・8月/2日(金)・8日(木)・18日(日)・24日(土)・30日(金)
- セール、イベントのキーワード例
- 「七夕パーティー」女性を誘って華やかに
- 「土用の丑の日・ウナギ食いツーリング」
- 「暑中お見舞いセール」かき氷、スイカ、風鈴：店内いっぱい涼しさを演出



今月のテーマ

エリアトレンド

先日、地方のある販売店さんから、こんな意見をいただきました。

「ヤマハニュースを読んでいると、なんだかピンと来ないモノを感じることがあるんです。たとえば《ライダーのトレンドはコレだ!》と言われても、うちの店にはそういうお客さんがいなかったりするんですね。うちの市場環境が特別だとは思えないのですが……」

トレンドという言葉が適切かどうかは別にして、二輪車のマーケットにはいつの時代も大きな流れが存在します。たとえばこの10年を振り返っても、レーサーレプリカからオフロード、さらにはネイキッドやアメリカンなど、数年単位で大きな波が起っています。

ただ、それは国内の市場をおしなべて計った流れであって、すべてのエリアでその通りの市場となるかといえば、決してそんなことはありません。まったく違う性格の市場であれば、大きな流れに逆らった別の流れや、そこから枝分かれした支流が生まれてくるのも当然です。また、ある時期にある商圏で国内市場の流れと相反する状況があったとしても、時間の経過とともに

に方向性が合うこともよくあるケースです。

簡単に言ってしまうと地域格差ということなのかもしれません。しかし、気をつけたいのはそのとらえ方です。前出の販売店さんはこんな話もしていました。「東京の方ではTW200が売れると聞きますが、実感としてまったく分からないですよ。(うちが)田舎だからですかねえ」と。

本当にそうなのでしょう。TWという単一モデルだけを見ればその通りかもしれませんが、流れは大都市から地方へという一方通行でないことだけは明らかです。

若者に人気のストリート系ファッショ誌のトレンドにも、確かに以前は《大都市⇩地方》という構図が存在しました。しかし現在では、地方発信のストリートファッションが、新たな流行をつくりつつあるそうです。

エリアマーケティングが重要視される現代の小売業。メディアが発信する情報も必要ですが、店主さんが目と耳で集めたナマの情報はもっと大切なかもしれません。

タンデムライダーの快適性アップ、新色追加で商品力を向上

ヤマハスクーター『MAJESTY 250』

昨年8月の新発売以降、一躍軽二輪スクーター市場のトップセラーとなり、
今日もなお根強い人気を示している『MAJESTY 250』。
一部仕様変更と新色追加でバリエーション強化を図りました。

〈主な変更点とセールスポイント〉

■ タンデムステップにラバー追加

タンデムステップ踏部にラバーを追加し、タンデムライダーの快適性向上を図りました。

■ 新色「ニューシルバードラスト」を追加

あたたかみのあるシルバー色を追加し、全4色を設定。

カラーリング 全4色



ヤマハスクーター『MAJESTY 250』

7月1日 発売

<メーカー希望小売価格>

479,000円

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

[今回の追加カラー]
ニューシルバードラスト(シャンペンゴールド)



ブラック 2



ディープレッドカクテル 2



コンペティションシルバー

ACCESSORIES

ウィンドプロテクションを一層向上

マジェスティ250用 大型フェアリング

¥28,000

カラー：クリア、ライトスモーク

標準仕様との比較で、高さ75mm・幅90mmサイズアップした大型フェアリング。身長の高いお客さまにも十分に対応する、優れたウィンドプロテクション性能を持っています。



**7月1日
新発売**

おしゃれで機能的なアクセサリ

ギア(BA50)用 バックレスト&キャリア

¥9,800

機能的なリアキャリアと、ファッションブルなバックレストを一体化。ギアの幅広い用途をさらに楽しく演出します。



**7月1日
新発売**

シックな新色追加で全5色のバリエーション完成 ヤマハスクーター「ジョグ アプリオ」

この春も、スクーター市場の元気なリーダー役を務めた「ジョグ アプリオ」。夏の需要活性化を図るために、シックな新色「ソルトレイクシルバー」を追加しました。

ヤマハスクーター「ジョグ アプリオ」(YJ50)

7月1日 発売

<メーカー希望小売価格>

142,000円

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

カラーリング 全5色

[今回の追加カラー]ソルトレイクシルバー



ヤングユーザーのニーズに応じて新色限定発売 ヤマハスクーター「ミント」(SH50)

乾燥重量48kgのライトスクーター「ミント」。その扱い易さと経済性をそのままに、ヤングユーザーのニーズを具現化したシックな新色「ヤマハブラック」を設定。「ミント」のイメージを一新するカラーです。(始動方式:キック式)

ヤマハスクーター「ミント」(キック仕様)

7月1日発売 (限定2,000台)

<メーカー希望小売価格>

96,000円

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

カラーリング 1色

[限定]ヤマハブラック



シート高15mm低減などで扱い易さを一段とアップ ヤマハスクーター「ジョグ ポシエ」

巻き取り式シャッター付のフロントバスケットを標準装備。買物などの利便性で女性のお客さまから人気の「ジョグ ポシエ」がマイナーチェンジ。女性に嬉しい新機構を探り込みました。

<主な変更点とセールスポイント>

■ 足着き性のよい695mmの低シート

シートの内股の当たるシート部の形状を変更、さらにシート高を従来モデルより15mm低い695mmとし、より優れた足着き性を実現。

■ 明るい36.5W/35Wのハロゲンランプ・ヘッドライト

従来の30W/30Wから36.5W/30Wのハロゲン灯に変更しました。

■ よりスムーズで安心感のある発進加速

よりスムーズで安心感のある発進加速特性が得られるよう、変速特性などの設計を行いました。

カラーリング Pタイプ4色・Mタイプ3色

ヤマハスクーター「ジョグ ポシエ」主要諸元

●全長1605mm●全幅615mm●全高1015mm●軸間距離1115mm●シート高695mm●最低地上高80mm●乾燥重量66kg●エンジン種類空冷2サイクルピストンリードバルブ●気筒数配列単気筒●総排気量49cc●内径×行程40.0×39.2mm●圧縮比7.3:1●最大出力6.3PS/7,000rpm●最大トルク0.67kgf・m/6,500rpm●キャブレター型式Y14P●始動方式セル・キック併用式●点火方式C.D.1式●潤滑方式分離給油●オイル容量0.8ℓ●クラッチ形式乾式内駆連心式●変速機Vベルト式無段変速●燃料タンク容量3.5ℓ●緩衝方式(前)テレスコピック(後)ユニットスイング●ホイールトラベル(前/後)42mm/52mm●ブレーキ形式(前)ドラム(後)ドラム●タイヤサイズ(前)80/90-10 34J(後)80/90-1034J

ヤマハスクーター「ジョグ ポシエ」 **7月1日 発売**

<メーカー希望小売価格>

Pタイプ

Mタイプ

142,000円 139,000円

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



ラベンダーシルバー (Pタイプのみ)



ダークバイオレット
カクテル1(ブルー)



セラミックアイホニー



ダークバーブリッシュ
カクテル3(レッド)

都会でも映える「ダークマゼンタカクテル1」を限定発売

ヤマハマウンテントレール『SEROW225W』

'85年7月の発売から11年。その扱い易さとタフネスぶり、そして優れたランニングコストで人気の衰えを知らない『SEROW225W』。この夏投入の限定カラーは、昨年夏期限定発売で好評を博したリミテッドエディションのグラフィックをそのままに、クオリティ感を一層強調した新色です。

カラーリング 1色

●[限定]ダークマゼンタカクテル1
(マルーン)



ヤマハマウンテントレール『SEROW225W』

7月1日発売
【限定1,500台】

<メーカー希望小売価格>

374,000円

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

RAIN SUITS

米国デュボン社開発の合成ゴムを採用

RY-738/TY-721 ハイバロンレインスーツ ¥6,800

サイズ：M、L、LL

カラー：(RY-738) ブルー/ブラック、ブラック/ブルー
イエロー/ブラック、レッド/ブラック

(TY-721) ブルー/ブラック、レッド/ブラック

素材：表地/ナイロンタフタ190Dハイバロンコーティング
裏地/ナイロンメッシュ(上衣のみ)

ポリエチレン塩素と亜硫酸ガスを反応させた合成ゴム、「ハイバロン」使用のレインスーツ。耐水圧20,000mm/ml以上を誇る防水性能に加え、肌ざわりの良さや高い収納性を兼ね備えています。TY-721は、RY-738をベースにした「TEAM YAMAHA」モデルです。



RY-738



TY-721
チーム ヤマハ バージョン

ビンテージヘルメットのルーツ

Cromwell

¥24,000

規格：SG合格品
カラー：シルバー
サイズ：L、XL



HELMET

往年の逸品、イギリス製ビンテージヘルメットのルーツ「クロムウェル」が、乗車時使用可能ヘルメットとして新発売。ホンモノ志向のお客さまにご案内ください。

YL-476

チタンカーボンアルマイトグローブ(ショート)

¥11,000

カラー：イエロー/ブラック、ブラック/シルバー
ブラック/ブラック

サイズ：M、L、LL

好評のチタンカーボングローブシリーズに、ワンクラス上のチタンカーボンアルマイト仕様が登場。ファッション性の高いアルマイトパーツの使用により、メカニカルなイメージを演出します。



YL-477

チタンカーボンアルマイトグローブ(ハーフ)

¥9,900

カラー：イエロー/ブラック、ブラック/シルバー
ブラック/ブラック

サイズ：フリー

YL-476のハーフタイプバージョン。ショートタイプ同様、ゲージ縫製とガンカットにより機能性にすぐれたフィット感を実現しました。



YL-482

ウォッシュابلハーフグローブ

¥5,500

カラー：キャメル、キャメル/ブラック
ブラック/キャメル、ブラウン、ブラック

サイズ：フリー

洗えるレザーグローブにサマーハーフタイプが登場。人気の高いブラック/キャメルの切り返しデザインもラインナップ。



GLOVE

USカラー(インクブルー)をまとい、細部の熟成で戦闘力アップ '97ヤマハモトクロスー『YZ』シリーズ登場!

'97ヤマハモトクロスー『YZ250』 <メーカー希望小売価格>
8月1日発売 569,000円

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

主な新採用フィーチャー (変更点)

[エンジン関係]

- 新設計シリンダー、シリンダーヘッド
- リードバルブの形状変更(6葉→4葉)
- トランスミッションギアのドッグ形状変更

[車体関係]

- フロントフォーク圧側バルブ変更、セッティング変更
- ニューハンドル(ハンドル高10mmアップ、絞り変更)
- フレーム強度アップ
- 新設計フロントディスク(抜孔形状変更)
- スポーク系アップ(φ3.5→φ3.7)
- リンク回りのベアリングをポリループ化
- チェーンローラーマウント位置変更
- フートレスト強度アップ(ロストワックス)
- エンジン懸架ボルト剛性アップ



カラーリング:インクブルー

YZ250

'97ヤマハモトクロスー『YZ125』 <メーカー希望小売価格>
7月20日発売 479,000円

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

主な新採用フィーチャー (変更点)

[エンジン関係]

- YPVSのシール性向上
- ピストン、コンロッド新作
- ミッション強度アップ
- ウォーターポンプのインベラー部強度アップ
- キックシャフト強度アップ

[車体関係]

『YZ250』に準じた仕様変更を行いました。



カラーリング:インクブルー

YZ125

YZ80 LW



カラーリング:インクブルー

主な新採用フィーチャー (変更点)

[エンジン関係]

- 圧縮比変更
- シフトフォークの剛性アップ
- エキゾーストパイプ変更

[車体関係]

- '97『YZ125/250』共通ハンドルグリップ

'97ヤマハモトクロスー『YZ80LW』
7月20日発売

<メーカー希望小売価格>

YZ80 LW
319,000円

YZ80
299,000円

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



カラーリング:インクブルー

- '96『YZ125/250』共通フロントブレーキマスターシリンダー
- ショーターレバー
- 焼結パッド採用フロントブレーキ
- 幅広フートレスト
- リアスプロケット材質変更(A2024→A7075)

3年ぶりのモデルチェンジ

'97ヤマハエンデューロ「WR250Z」<メーカー希望小売価格>

9月1日発売 580,000円

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

3年ぶりのモデルチェンジで「WR250Z」登場。'97ヤマハモトクロスサー「YZ250」をベースに、エンデューロ競技に求められる装備と走破性、信頼性、扱い易さの向上を主眼にモデファイを図ったモデルです。

主な独自フィーチャー (YZ250からの変更点)

- ワイドレシオ
- ライディングコイル付きC.D.Iローター
- 前後エンデューロタイヤ(リア18インチ)
- サイドスタンド
- シールチェーン
- スチールスプロケット
- リザーブ付きフェイエルコック



WR250Z
カラーリング：インクブルー

YZと共通のインクブルーを採用

'97ヤマハキッズバイク「PW50」「PW80」

7月20日発売

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

<メーカー希望小売価格>

PW50 **109,000円**

PW80 **159,000円**

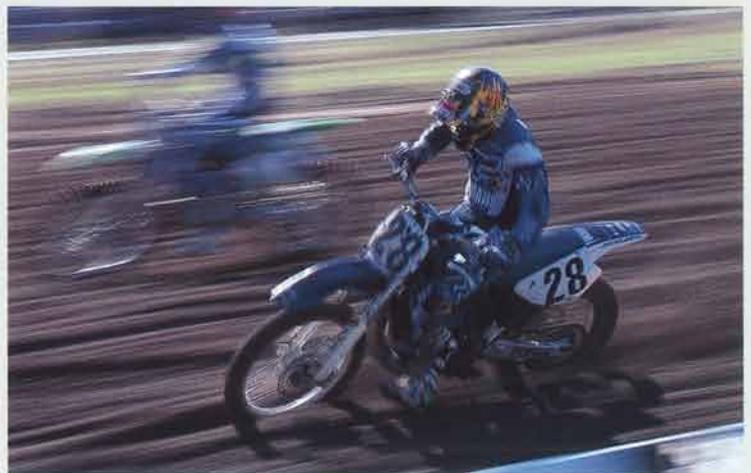
カラーリング：インクブルー

元気なキッズたちのためのファンライディングバイク、PWシリーズ。'97モデルは、'97ニューYZと共通のインクブルーで登場します。

PW50



PW80



YZシリーズ予約プレミアム

「YZジャージ」



7月1日から8月20日までのキャンペーン期間中に、'97YZ250、YZ125、YZ80をご予約された方全員に、ヤマハオリジナル「YZジャージ」(フリーサイズ)をプレゼント!! YZシリーズのご拡販にお役立てください。

YAMAHA **AD** CLIPS

気持ちのいい週末を過ごしたい。 山が、魚がボクを呼んでいる！ だから明日も、バイクに乗るんだ。

シゴトよりも身が入る。
なんて、人には言えないけどね……

週末は、バイク人。

YAMAHA

見る・見られるいい運転。
●149cc 4ストロークエンジン
●ワイドスイングで、スムーズな走り

バイクでひろがるいい仲間
バイクは、いつも、笑ってる

SUPERBIKE

招待券プレゼント実施中
※本誌「週末はバイク人」11月号から12月号までの
「スーパーバイク」各号に、お礼の巻封を
お送りください。

お客様相談室 ☎0120-090-819
●お客様のご意見・ご要望・ご質問・お問い合わせは、お気軽に
お客様相談室までご連絡ください。受付時間：平日9時～18時
※お問い合わせの際は、お名前・お電話番号・お問い合わせ内容
をお知らせください。

週末はバイク人
キャンペーン実施中

快適なバイクライフを応援する「素敵な週末プレゼント」(本誌インフォメーションコーナー参照)の案内も合わせて掲載。ハード、ソフト両面でお客さまを“バイク人”の世界へ誘う

やりたいことはいろいろあるのに、週末になるとなぜかいつも同じことばかりしている。例えばフィッシング。日常の繰り返しから、つまりは仕事から、都会から離れたくて週末を心待ちにしているはずなのに、ボクがやっているとすれば、ロッドを担いで山へ行くことだけ。これじゃ仕事してるのと同じじゃないか？ なんてふと思うけれど、結局好きなんだね、コレが。

だから、細かなところにもこだわりが出てくる。道具はアレ、スタイルはこう、相棒はセローって具合にね。それにはすべてボクなりの理由があるが、もはや理屈ではなく当然のこと。明日もきっと、気がつけばいつもの道具をセローに載せて、通い慣れた山へ向かっているはずだ。

『週末はバイク人』キャンペーン広告の展開編。今回は、趣味の釣りを通してバイク、セローと付き合う人の週末がモチーフ。「シゴトよりも身が入る。なんて、人には言えないけどね」と密かに心おどらせる、素敵な週末。フィッシングが楽しみだと言いながら、実はけもの道を二輪二足で踏破する喜びも表現しています。

また、掲載雑誌によっては別バージョンのピースサイン編(TRX850&SR400)も同時展開。さらに、引き続きTRX、SRを単独で使ったものなどを用意し、バイクと過ごすさまざまな週末をアピールします。

YAMAHA
ヤマハ発動機株式会社