

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



ハローナイスショップ ● YOU SHOPカラース

ニーズを先取りしたドレスアップ

特集 ● 需要創造活動

発想と実行へのヒント

Open Eyes ●

伊那商工会議所

地域密着の恒久的サービス



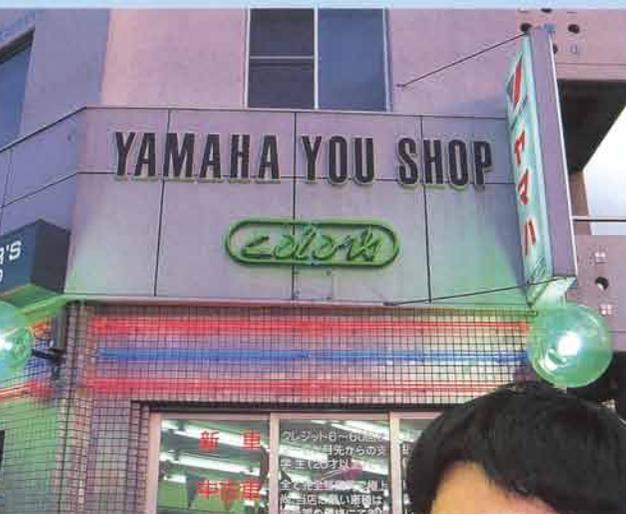
懐かしいなあ、と父。すごくオシャレじゃない、とはしゃぐ妹。乗りやすそうだね、というのは兄。そのたびにブロンコを磨く手を止めて、ボクは笑顔でこういう。「じゃあ、ちょっとそこまで・・・」

発見!となりのお店



YOU SHOP カラーズ
東京都練馬区(鈴木宏社長)

ファッションバイカーと呼ばれるユーザーが
リードする今のバイクトレンド。
若者のファッションに敏感な
「YOU SHOP カラーズ」さんの鈴木社長は
ただそのトレンドを追うのではなく
彼らのニーズを満足させることを目指しながら、
新しいバイクの楽しみ方を提案している。



夜はネオンと水銀灯でライトアップ。鈴木社長が最もこだわったのがこの水銀灯。最初につけたものが暗すぎたので、より明るく大きいものに取り替えたという

もともとメカニックだった鈴木社長はバイクをいじるのが何よりも好きだと言う。「自分が売るバイクは、個性的に仕上げていいるようなカラーを持ったものになりたいと思っていました。店名のカラーズにはそういった意味も含まれています」



バイクショップからお客さまへ ニーズを先取りしたドレスアップ

昨年あたりから、TW200などをドレスアップしたバイクが渋谷などを中心の一つのトレンドを巻き起こしている。「YOU SHOP カラーズ」さんは、ドレスアップを施したオリジナルのTW200を数多く販売しているバイクショップの一つだ。

「バイクは趣味性の強い乗り物だから、お客さんいろいろなパーツをつけて自分だけのバイクに仕上げ、楽しむことを望んでいます。TWというユニークなバイクを基に、さらに自分なりの色をつけて個性をアピールしているんです。規制緩和によってバイクにつけられる認可パーツが増えたことも、影響していますね」

と、現在のブームを鈴木宏社長(37歳)は分析する。そして若い層のファッション感覚にも常に目を配っている。「若者にとって、バイクはファッションの一部だとよく言われますよね。確かに、彼らの多くはナイキのスニーカーやカルバンクラインのパンツのような一流ブランド品に興味があります。しかし、ただ身に付けるだけでなく、どう着こなすか、他のアイテムとどのように組み合わせるかが、彼らの個性を演出する重要なポイントなのです。ただバイクを乗るのではなく、ドレスアップするのは、彼ら流の着こなし方の一つじゃないでしょうか」だが、一口にドレスアップといっても、ユーザー動向の把握やコストと価格のバランスなど、難しい部分も多い。「売ることだけを考えれば、安いパーツをつけて高く売ればいいんですが、お客さんの満足度を考えると自分の納得できるレベルまできちんと仕上げなければいけません。それにTWのドレスアップといっても、同じやり方がずっと続いているのではなく、時とともにグレードアップ



壁には多くのドレスアップパーツが飾られ、お客さまの目を引いている



店舗のあるビルの外壁には巨大な看板が。前を走る環七通りに向かってショップの存在をアピール

「もうすぐプロンコが発売されますが、このバイクは現在のバイクトレンドに対するヤマハからの一つの提案だと、私は考えています。すでにファッショントとして魅力のあるスタイルを備えているので、ドレスアップがどれくらい発展するのか未知数ですが、うちとしては新しい提案を考えていきたいですね」

「これまで価格面や、自分の思っていたバイクと違うといったトラブルは全くありません。価格も車両代に注文パーツと工賃を加えた値段より下げていきますし、その内容をきちんと説明すれば、お客さんは納得してくれています」

「T Wのブームがいつまで続くかわからないが、これからも新しいバイクのトレンドを発信し、バイクの楽しみ方を広げたいと鈴木社長は考えている。」

「昨年の秋、二輪雑誌に通販も含めた雑誌広告を出したんですが、かなりの反響がありました。沖縄からも電話がかかってきましたよ。広告には、他の新車や中古車の情報も載せていましたが、問い合わせがあったのはT Wに関するものがほとんどでした。彼らの話を聞いてみると、T Wに興味を持っているんだけど、雑誌以外の情報がほとんどなく、車を置いている店も少ないらしい。それで、うちに電話をかけてきたみたいです」

「今までに、通販で20台ほどのT Wを販売。購入したお客さまは北は仙台、南は岡山までに及ぶ。通販はバイクの写真をお客さまに郵送し、あとの商談は電話のみで行なう。商品が届くまで、実車を見たり試乗する機会はない。」

「現在、T Wのトレンドは都市部から日本中に広がっている。鈴木社長のところには、地方からの問い合わせも多く寄せられるという。」

「プシ、パーツ代も以前よりかかるようになっていきます。コストアップを避けて安いパーツをつけても、逆にいいパーツをつけて値段が高くなっても、お客さんには見向きされなくなるでしょう。そうしたお客さまの要望を踏まえ、自分で判断して、"いい"と思えるところまでドレスアップするんです」

YOU SHOP カラーズ

ステッカー&キーホルダー

友人にデザインしてもらったというカラーズのロゴ入りステッカーとキーホルダー。鈴木社長のお気に入りである。

「あまり大きなステッカーだと、買ったお客さんにはがされちゃいますからね。適当な大きさで、デザインも自分で気に入るような、あまりバイクショップらしくないシャレたものにしました」



サービス工場

商談カウンターと隣接しているためサービス工場の清掃、整理整頓には常に気を配っている。

サービスそのものは迅速さを重視。「預かって修理する方が店は安心ですけど、お客さんは早い修理を望んでいます。だから、なるべく持ち込まれたその日のうちに直して返すようにしています。そのために交換することの多い部品はなるべく多くストックするように心掛けています」



年中無休

「若い店だから、しばらくは無休で頑張るつもりです」
年末年始、GW、夏休みなどには最小限店を閉めるので、完全な年中無休とは言えないが、それ以外は毎日午前10時から午後8時まで営業。よって、車を配送するときは開店前か閉店後に行なうなど苦勞も多い。ただし、毎日開いていることで、お客さまがいつでも修理に持ち込める安心感がある。
「店が軌道に乗ったら、少しは休みをとろうかと考えています。私も当然ツーリングは好きなので、そのうちにお客さんと一緒にイベントなど、いろいろ企画してやっていきたいですね」

折り込みチラシ

春やボーナスシーズンなどの需要期に合わせて出している新聞の折り込みチラシ。

「限られたエリアにのみ配付されるので、雑誌広告ほどのインパクトはありませんが、スクーターを中心に手ごたえは感じています」

チラシには、セール情報だけでなく、試乗の案内も盛り込んでいる。

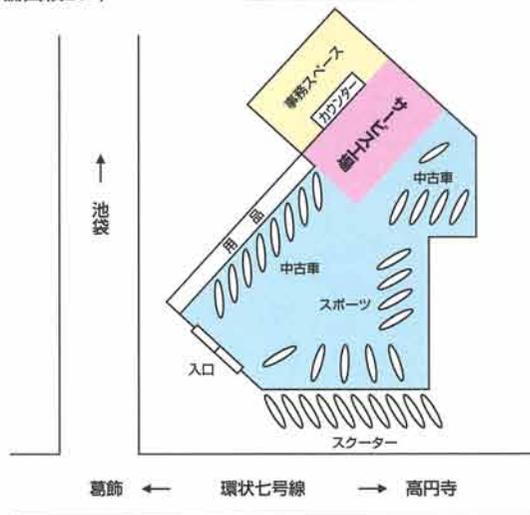
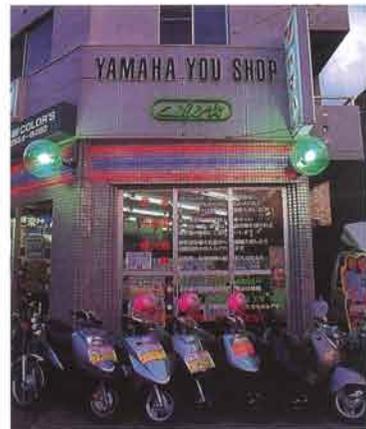


店舗

以前、都内の併売店に勤めていた鈴木社長が独立し、昨年7月に新規オープン。店舗は練馬区の環状七号線沿いに位置する。地下鉄有楽町線の小竹向原駅からは徒歩2分ほど。

バイクショップの数が多地域なので、近くのショップと協力してのライディングスクールも行なっていく。

店舗面積21坪



スタッフ

鈴木宏店長
「私が整備で手が放せないときは、いつも女房に接客を任せっきりにしています」

典子夫人
「店を始めるまではバイクのことは何もわからなかったのですが、いつも主人に教わりながら頑張っています」



商圏

以前、この場所には別のバイクショップがあったので、その当時のお客さまもよく訪れる。

「もちろん、前のお店のお客さまからの修理も受け付けています。今後の代替時にもうちをご利用いただくためにも、努力は欠かせません」
スクーターの商圏は半径2kmほど。付近は住宅密集地域でバスのお客さまも多い。ただしスポーツバイクに関しては都内のみならず、神奈川、埼玉、千葉などからお客さまが来店する。

発想と実行への ヒント

ゴールデンウィークを迎え、本格的なバイクレジャーシーズンが始まった。主要なニューモデルも出そろって、スポーツ需要はこれからが最盛期。この機を逃さずお客さまをつかみ、拡販につなげるには、どんな活動をどのように進めていけばいいのか。3つのお店の例を通して、具体的なヒントを探ってみた。



ツーリングに適したバイクを求めるお客さまが多いのがモト・ギャルソンさんの特徴。FZ400の人気も高い

バイクへの興味を育て拡げる
段階的な固定客づくり



お客さまとスタッフ総勢100人近くが参加するビッグツーリング。今年は5月末に那須へ行く予定

お

客さまにバイクの楽しみ方を伝える

「客さまにバイクの楽しみ方を伝えることが、一番の需要創造だと考える」(株)モト・ギャルソンさんの木代部長。しかし、最近のライダーは昔と比べてバイクを楽しむこととあまり積極的でない」と話す。

「今のお客さんにとって、バイクは数ある趣味の中の一つという感じですね。スキーやキャンプなどのレジャーと同列に扱われてい

ます。進学や就職などで地方から東京に移られたお客さんも店によく来られるんですが、駐車場がないから車の代わりにバイクを買っていく人も少なくありません。残念な話ですけど、単なる移動の手段として思われているんですね」

そこでモト・ギャルソンさんでは、お客さまにもっとバイクへの興味を持たせたいと、初心者を対象にしたビギナーツーリングとメンテナンス講習会を行なっている。

新車を購入したお客さまに渡されるメンバーズカードもショップへの帰属意識を養う重要なアイテム。新車購入、車検・点検、友人の紹介などでポイントが加算される。100ポイントたまったお客さまはゴールド会員になり、毎年1万円分の用品・イベント参加割引がプレゼントされる



月1回行なうビギナーツーリングは、免許をとって2〜3カ月以内のお客さまが対象。毎回5〜10人が参加し、日帰りで富

(株)モト・ギャルソン

木代雅敏部長 / 東京都武蔵野市

士五湖周辺をツーリングする。

「中央高速で河口湖まで行くんですが、ほとんどの参加者はこの日が初めての高速走行になります。始めはみんな恐る恐るなんだけれど、次第にスピードが出せるようになってくる。さらにワインディングロードも走るので、バイクに乗る爽快感を味わえるようになります」

ツーリングを通して、参加者同士が親しくなれるのも大きな魅力だ。

また、同じく毎月開催するメンテナンス講習会は、お客さまにメカに対する興味を抱かせるのが目的。内容はあくまでも初歩的なレベル、「納車時の取り扱い説明の延長」にとどめているのがポイントだ。具体的には、エンジンオイルの基礎知識、チェーンの張り具合、タイヤの空気圧やスリップサインの見方などの簡単なチエックの仕方、といったところ。

「この講習会は、今のお客さまがメカの知識がほとんどないという前提でやっています。若い女性の中には、自分のバイクが2サイクルなのか4サイクルなのか、空冷なのか水冷なのかもわからない人もいますからね」

しかしそのおかげで、参加者の多くは自分のバイクの状態が把握できるようになってバイクに対する愛着が増し、大事に乗ろうとするから自然と来店機会も増えるのだ。

そうなるので、次に用意されているステップは、年2回、1泊2日で行なわれる名物イベント「モト・ギャルソン・ビッグツーリング」だ。定員80人が、募集から3週間で埋まってしまふほどの人気を誇る。

「このツーリングは、年齢やカテゴリーの壁を越えて、いろいろなバイクやライダーに触れられる絶好の機会なんです。例

えばアメリカンなどに乗ってる若いお客さんなどは、誘っても最初あまり興味を示してくれませんが、説得して連れていってみると、他の人が乗っているロードスポーツモデルのパワーやワインディングの走破性に興味を覚えるんです。自分が知らなかった楽しさに目覚め、別のモデルに乗り換えるお客さんもいますよ」

お客さまは、これらのイベントを通してバイクの「走らせる楽しさ」、「扱う楽しさ」、「知る楽しさ」、「仲間を見つめる楽しさ」を覚え、それがバイクと長く付き合うきっかけとなり、ショップに対する帰属意識も育まれる。そして、お店にとつてはこれが次のステップアップ、代替需要につながっていくわけだ。

また、ツーリング志向の強いモト・ギャルソンさんでは、年齢や性別、車種を問わず楽しめるためか、最近、リターンを含めた中高年ユーザーの動きも活発化している。

「うちには40歳以上のお客さまだけが入れるクラブがあるんですけど、ここ2、3年でメンバーは30人以上になりました。この年代の人たちは経済的にもある程度余裕があり、バイクの楽しみ方も知っています。旅先でおいしいものを食べたりといった、若いころにはできなかったリッチなツーリングを楽しんでいるんです。彼らが求めているのはバイクを通じて気の合う仲間、そして集まれる場所なんじゃないでしょうか。ある程度の年代になると趣味を通しての付き合いも少なくなってますからね」

同じツーリングを仕掛けるにしても、集める目的や参加者の特性を意識した付加価値を加えることで、お店のファンづくりがより効果的になるといえそう

免許取得からステップアップまで 初心者スクールでオフ需要開拓

昨

年の5月にヤ
マハ専売店と
してリニューアル

アルした「YOU SHOP KAZU」さんは、オフロードバイクを通じた需要創造活動に取り組んでいるお店。店頭に並んでいるのは、スクーターを除けばオフロードバイクだけというオフロードへの力の入れようだ。

「3年前に店を始めた時は、ロードレースやミニバイクレースに力を入れてたんです。でもお客さまにとっては、あまり気軽に楽しめるという感じじゃなかったみたい。それで、私が以前勤めていた店の社長の勧めもあってオフを始め

たんです」
しかし、当時、高谷社長はオフロードの経験がほとんどなく、手探り状態のままスクールや走行会をスタートさせた。それでも、お客さまには思いのほか好評で、ミニバイクレースのチャンピオンをとったことがあるお客さまも、今ではオフロードバイクを2台所有するまでに

なった。
さらに、最近ではスクールに免許を持たない人や女性のお客さまも参加し、大いに盛り上がりつつある。

「オフロードコースでスクールを開催すると、お客さんの彼女とかが見にくるんですが、見ていただくと退屈するでしょう。周りでは子供や年配のおじさんも練習しているし、コースだと免許がなくて

YOU SHOP KAZU

高谷和也社長／兵庫県尼崎市



スクールやツーリングは、常連のお客さまと協力して企画・運営する

も走れるから、やはり自分でもちょっと走りたくなるものです。それで、乗り方を教えてあげようということになったんです」

最初はクラッチのつなげ方、ギアチェンジなど基本的な動かし方に慣れてもらい、少しずつスピードを上げたり、ちよつとした障害物を越えられるまで教える。あくまでも楽しく乗れるレベルで、高度な技を教えることはない。

「乗り始めはスピードも10キロぐらいで、転んでもあまり痛くないから、乗る方も安心です。徐々にスピードを上げていて坂にも挑戦すると、最初は「えー、こんなとこ登るの」と驚いてますけど、それが越えられるとすこく喜んでくれる。乗り物を思い通りに操る楽しさ、いい大人が泥だらけになって遊べる楽しさが新鮮なんでしょうね」

しかし、それだけでは「楽しかった」い

発想と実行へのヒント

スクールの内容はあくまで初心者対象。エンデューレースにも参戦しているが、「本格的にオフをやりたいになったら、ウチを通過点にしてくれればいい」と高谷社長



い経験をした上で終わってしまう。1度スクールに参加してくれたお客さまを再び誘い、2度3度と参加してもらおうことで、その中からもっと本格的に続けたいと思う人が出てくるのだ。そうならば、次のステップは免許。無免許者を原付に、原付から普通二輪へと誘い、そしてバイクの購入に至る。それに応じてオフロードバイクを買ったお客さまには、林道ツーリングなど次の遊びを提案する。

その成果は、現在もオフロード車だけでバックオーダーを数台抱えているという状況からわかるだろう。「初心者スクール」も今ではすっかり定着して、常連のお客さま15人ぐらいに声を掛ければ、毎回新たな紹介客を連れてきて、参加者数は30人にも上る。そのうちの3割が女性のお客さまだ。なかにはこんな例もある。

「以前、私が鎖骨を折って入院したことがあるんですけど、そのときの整形外科の先生がバイクが好きで、スクールに参加してくれるようになったんです。そのうち病院の看護婦さんも連れてきてくれて、バイクに触れたことのない彼女たちにも乗り方を教えるようになりまして。それ以来、新しい看護婦さんが赴任する度に参加してくれているんです。今も教習所に通っている看護婦さんもありますよ。万が一ケガしても現場での応急処置もできるし、入院する病院まで決まっていますからね(笑)」

スクールの敷居が低さが理解されているからこそ、体験したお客さまも次のお客さまに気軽に紹介しやすい。YOU S HOP KAZUさんの初心者スクールは、参加するお客さまの立場になって考えた新規開拓の好例といえよう。

新規獲得から ステップアップへ 大学キャンパスを 継続的にフォロー

「意

外だったんですが、いまだきの大学生は、高校時代にバイクの免許を取得している方が少ない。私の感触では、大学に入学してから初めてバイクに乗る、という方が半数以上ですね」

そう話すのは、「YSP平塚中央」さんの佐藤武彦店長。販売の約4割をスポーツが占めるなかで、原付からスポーツ

まで幅広い潜在需要を持つ大学生に着目し、店のメインターゲット層として市内のキャンパスに積極的なアプローチを展開している。

「平成元年、神奈川大学の平塚校舎が開校されたことが発想の発端ですね。このキャンパスに通う学生数は約3000人と規模が大きいのに、校舎は市のはずれにあって、交通の便がよくない。通学

最後の商談は店頭で。お客さまもお店も、直接コミュニケーションすることが信頼につながる



YSP平塚中央

佐藤武彦店長／神奈川県平塚市

用にバイクを売るのにはなかなか好条件が揃っていたんです。そこで、いち早く購買部に持ちかけて、スペースの一角に展示ブースをいただくことに成功しました」

バイク一台分の常設スペースを確保し、スクーターを展示しているが、

「ただバイクを置いてあるだけでは展示ブースと私どもの店が直結しない。といって、常時店の人間を置くわけにもいきません。どうにかして、無人でも展示ブースを店と直接結び付ける仕掛けが必要だったんです。そこで思いついたのがファックスサービスでした」

これは、展示スペースに専用のファックスを備え付け、購買部に足を運ばば、誰もが自由に利用することができるというもの。主に見積もりの依頼に使われ、ファックスで依頼を受けたお店は、見積書を作成、郵送やファックスで返送する。

「今の若い子たちは、対面での販売を敬遠する傾向にあると思うんです。店に来てもらっても、こっちは声を

かけると逃げるように帰ってしまう。ところが、このファックスサービスなら彼らも気軽なんですよ。実際、期待以上の成果を挙げていますよ」

労力はいらず、コストはファックス機器のみ。それでいてじかに商談にまで話を持ち込める、といいことづくめのようなファックスサービスだが、佐藤さんによると

「自動化できるのはここまで。システムのフォロワーはやはり我々自身がやらなければ」ということになる。

「若い子たちは、対面でのコミュニケーションを敬遠するといいました。でも、まったくの通信販売的なシステムには逆に不安を覚える。後々のサービスも含めて、やはり人間対人間のコミュニ



神奈川大学・平塚校舎の購買部に設けられた常設コーナーは、ファックスサービスがあって初めて有効に機能する。

ヤマハも全国展開で需要創造を促進!

週末はバイク人 キャンペーン実施中

1. 幅広い広告展開で注目を喚起

3月から8月のバイクレジャーシーズンに合わせ、新聞や一般雑誌、二輪専門誌などでキャンペーン広告を継続展開。幅広い層にバイクに乗ろうと呼びかけ、以下のようなキャンペーンメニューを紹介していきます。

2. 懸賞付き「週末は、バイク人ポストカード大賞」作品を募集

昨年の週末バイクライフ論文に続き、今回は「週末は、バイク人」をテーマにした写真やイラストを募集。最優秀賞5作品を選び、受賞者にマジスティ250をプレゼントします。そのほか、応募者全員にオリジナルポストカードを贈呈。キャンペーン終了後には、優秀作品を収録した作品集も作成します。応募要項は次のとおり。

■募集作品：写真は官製はがきサイズにプリントしたもの。イラストのサイズ、形式は自由ですが、官製はがきサイズでの表現が審査の対象となります。(いずれも、作品のメッセージを添付) また、全作品の著作権、肖像権は原則としてヤマハ発動機に帰属し、作品の返却はできません。

ヤマハでは、今年も需要創造活動の一環として、お客さまに「バイクとともに過ごす素敵な週末」を呼びかけ、その実現をバックアップする「週末は、バイク人」キャンペーンを展開しています。

昨年は、特に「週末バイクライフ懸賞論文」が全国的な大反響を呼び、スポーツバイクOBを中心とする30歳以上のアダルト層活性化に貢献しました。そこで、今回はこのアダルト・スポーツユーザー層獲得を主眼に置きながら、現役のバイクユーザーやまったくバイク経験のない人たちも視野に入れてプランニング。さまざまな方法でお客さまの興味を盛り上げ、試乗、購入へと誘います。

みなさんのお店でも、休眠ユーザーの掘り起こしや代替促進などのきっかけづくりに、ぜひご活用ください。



発想と実行へのヒント

「一時期、展示会を開催しなかったこともありましたが、そのと

外、合わせて15台近くものスクーターが飾られ、期間中はYSP平塚中央から説明、接客のためのスタッフも派遣される。

ニケーションは不可欠なんです」
そこで佐藤店長は、拡販と店のアピール、そして店員の顔を覚えてもらうために、年に2回の展示会を考えた。
春、秋に開催されるこの展示会は、常設の展示スペースとは異なり、建物の中

「一時期、展示会を開催しなかったこともありましたが、そのと

外、合わせて15台近くものスクーターが飾られ、期間中はYSP平塚中央から説明、接客のためのスタッフも派遣される。

さらにはファックスサービスそのものの利用も減ってしまったんです。やはりファックスサービスと展示会は一体のものなんだと痛感しました」
さらに、この延長線としてお店が狙うのはスポーツバイクへの代替えだ。お店では約3割のスクーターユーザーがスポーツバイクへ移行するとか。



今年も4月3日～5日まで、春の入学シーズンに合わせた展示会を開催。当日の販売だけでなく、常設コーナーの活性化にも大きく貢献

4. 「スポーツジャンボリー」開催

3月から4月にかけて開催。ニューモデル試乗会や各種アトラクションを用意し、ファミリーで楽しめる賑やかなバイクイベントとなりました。

5. スポーツランドSUGOでサーキット走行！ '97ニューモデル体験試乗会」開催

FZ400やマジスティ250、ドラッグスター、XJR1200など、ズラリそろったヤマハスポーツのニューモデルを、スポーツランドSUGOの国際サーキットで試乗できるチャンスです。レンタルヘルメットやグローブも用意しています。詳しくは、SUGOホットライン(フリーダイヤル0120-39-5808)でご案内しています。

6. 「週末はバイク人論文作品集」プレゼント

昨年キャンペーンで募集した論文作品集は、予定していた配付が終了したあとも入手の問い合わせが相次ぐ人気ぶりでした。そこで、今後ご希望の方には無償で差し上げます。住所、氏名、年令、職業、二輪免許の有無(車種)を明記して、右記2.のキャンペーン係までお申し込みください。

■申込・問合せ：ヤマハの各販売会社本店へご連絡ください。

北海道	4月20日(日)	石狩市・(株)愛育安全相互自動車学校
宮城	8月31日(日)	塩釜市・東日本自動車学校
東京	4月29日(祝)	世田谷区・交通安全指導センター(誌)
〃	5月17日(土)	世田谷区・交通安全指導センター(誌)
〃	6月21日(土)	世田谷区・交通安全指導センター(誌)
〃	6月29日(日)	立川市・日本自動車学校
〃	9月6日(土)	世田谷区・交通安全指導センター(誌)
〃	11月3日(祭)	世田谷区・交通安全指導センター(誌)
神奈川	5月11日(日)	平塚市・荒井自動車学校 花水校
〃	6月8日(日)	平塚市・荒井自動車学校 花水校
〃	7月6日(日)	横浜市・京浜自動車学校
〃	7月20日(日)	平塚市・荒井自動車学校 花水校
〃	10月12日(日)	平塚市・荒井自動車学校 花水校
長野	6月22日(日)	上田市・真田自動車学校
群馬	7月20日(日)	宇都宮市・東部宇都宮自動車学校
静岡	6月15日(日)	掛川市・ヤマハテクニカルセンター
〃	7月20日(日)	掛川市・ヤマハテクニカルセンター
大阪	4月27日(日)	吹田市・吹田自動車教習所
〃	8月24日(日)	吹田市・吹田自動車教習所
京都	5月11日(日)	京都市・宝池自動車教習所
〃	9月14日(日)	京都市・宝池自動車教習所
兵庫	4月13日(日)	西宮市・甲子園自動車教習所
〃	5月18日(日)	西宮市・甲子園自動車教習所
広島	6月22日(日)	広島市・広島中央自動車学校
愛媛	7月6日(日)	松山市・石原自動車教習所
福岡	4月20日(日)	北九州市・門司自動車学校
〃	5月11日(日)	福岡市・姪浜自動車教習所

■応募方法：作品に住所、氏名、年令、性別、職業、電話番号、二輪免許の有無、このキャンペーンをしたきっかけ(新聞、雑誌名など)を明記し、作品の裏面には住所、氏名をフリガナ付きで記入してご応募ください。

■応募資格：バイクに興味をお持ちの方
■賞品：最優秀賞(5作品)にマジスティ250を贈呈。

■締切り：平成9年7月31日(消印有効)

■宛先：〒438 静岡県磐田市新貝2500
ヤマハ発動機(株)「週末は、バイク人」キャンペーン係

3. 「リターンライダーバイク教室」を開催

しばらくバイクから離れていたお客さまが、再び安全にバイクライフを楽しめるよう、ライディングの坎を取り戻すためのスクールを用意。5月から9月にかけて、全国の自動車教習所で開催します。開催要項は次のとおり。顧客名簿に埋もれていた昔のお客さまに、リターンを促すチャンスです。ぜひ積極的にご利用ください。

■講習時間：約2時間程度

■内容：基本運転技術・ライディングテクニックの再確認が中心。

■準備車両：誰でも乗れるよう、250ccのオートマチック車とギア付き車の両方を準備。

■募集人員：1会場約40名

■受講料：原則として無料(会場によっては昼食/保険料として1,000円が必要)。

■日程・会場：左表を参照ください。

他業界からのヒントに注目!

pen Eye's

Vol.4



伊那商工会議所

中小企業相談所 増田 雄二 所長

伊那商工会議所は昭和21年12月発足。地域の商工業者の経営改善普及事業をはじめ、「花まつり」「伊那まつり」などの地域振興事業も盛ん。また、伊那テクノバレー事業の推進、リニア中央エクスプレス建設促進運動など、21世紀を視野に入れたテクノハイランド構想も。商店街の活性化を狙う電子マネー「い〜なちゃんカード」は1996年11月14日からサービスを開始し、現在会員数は約1万人、カードを利用できる加盟店は215店。目標はそれぞれ3万人、500店とし、さらなるサービスの充実を図っている。

サインレス、キャッシュレスの買い物を実現した「い〜なちゃんカード」。市民の高齢化が進む中、簡易な支払い方法は十分な顧客サービスとなり得る。ただし、新システムだけに敬遠される面もあり、「告知方法が今後の課題」という

地域密着の恒久的サービスを図る

電子マネー商店街

商店街の持つ問題点を解決するために

伊那市には、昭和40年代後半からロードサイド型の大規模小売店が進出しはじめ、その影響で伊那市内の商店街は売上が減少し、さびれた雰囲気にならなうてしまっています。大店法規制緩和を受けて、今現在もいくつか、伊那市外部出資の大型店の出店計画が進んでいる状況です。

こうした大型店は、広い駐車場を持ち、ワンストップショッピングが可能で、伊那市民の自動車所有数は一世帯あたり約2.8台と非常に高く、買い物にも自動車を利用するケースがほとんどです。また、自動車で買い物を考えた場合、できるだけ一店舗で済ませようとしていますよね。

残念ながら商店街は、駐車スペースに難があります。また、専門店の集合体ですから、一店舗で買い物を済ませるわけにもいかない。そういう不便さは確かにあります。

また、伊那市でも居住者のドーナツ化現象が進んでおり、市中心部より地価の安い隣の町や村に一戸建てを持つ方が増えています。これにより市中心部の空洞化が起こり、そこにある商店街は右肩下りの深刻な状況にあります。伊那市内には弱電関係の大手工場などの地場産業があり、人口の流出は激しくはないのですが、やはり若者の減少と高齢化は避け難く、市内における生活の充実も急務としてあったわけです。

こういった状況を受けて、商店街では顧客サービスの一環として、以前からサービスシールを配布し、ポイントを集めることで割引をし、抽選でプレゼントを差し上げたりしてきました。また、各種イベントやコンサートを催すなどして、商店街の活性化を目指してきました。

しかし、これらのサービスにもいくつかの問題点がありました。まずサー

ビスシールは伊那市内だけで6地区分、6種類あり、汎用性に乏しかった。つまり、ある地区の商店街で集めたシールは、別の地区では無効でした。また、特に高齢の方にとってはシールを台紙に貼るという作業は煩わしい。イベントについても単発のものなので、一時的には盛り上がるものの恒久的な顧客サービスとは言い難い部分がありました。

長く継続するものに意義がある

そこで私たちは、市民の生活に密着し、恒久的で、利便性が高く、かつ付加価値を持たせられる顧客サービスはないかと模索していったんです。そして3年ほど前から、商店街における「電子マネー」の導入という方向性が固まってきました。

やはり時代はキャッシュレスですから、カード化による利便性の向上という狙いはごく自然な流れでした。さらにそこにICチップを組み込むことで、さまざまな付加価値を持たせることにしました。

他商工会議所での実例の視察、伊那市内のカードとしての独自性の打ち出し、関係行政機関などの同意の取り付けなどに加え、カードシステムそのものの研究を経て、1996年11月14日、「い〜なちゃんカード」のサービスが開始されたのです。

このカードにより、これまで6種類あった市内のサービスシールはカードに蓄積されるポイントとして統合され、どの商店街で買い物をしても100円につき1ポイントが進呈されます。こうして個別の商店街としてではなく、伊那市内の商店街としてひとつにまとめることで、商圏が大きく広がります。また、カードは伊那市民に限らず全国の誰でもが作る事ができますので、そういった意味では商圏は無限とも言えるかもしれません。

「い〜なちゃんカード」システム

	顧客	加盟店	伊那市コミュニティカード協同組合
加入	無料	月2,000円の機器メンテナンス料のみ負担	
ポイントサービス機能	ポイント獲得 進呈	100円につき1ポイント以上獲得	任意に進呈ポイント設定。ポイント分は負担
	ポイントによる買い物	150ポイントにつき100円の買い物可能	差額分を組合運営費に
プリペイド機能	チャージ100円につき1ポイント獲得 最大10万円までチャージ可能	全加盟店でチャージ可能	ポイント分は負担

【その他の機能】

●市営駐車場料金支払機能

市営3ヶ所、商店街1ヶ所の駐車場の1時間分の料金を150ポイントで支払い可能

●健康管理データ機能

市役所、伊那信用金庫本店で血圧・脈拍測定し、データを蓄積可能

●キャッシュカード機能

伊那信金キャッシュカードとして利用可能

●銀行POS機能

伊那信金の口座からの自動振替でカードショッピング可能

●クレジットカード機能

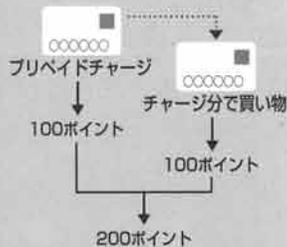
VISA付きのカードを用意

「い〜なちゃんカード」は伊那市コミュニティカード協同組合が実施している事業。組合はプリペイド機能によるチャージ金額を管理しており、進呈ポイント数は各加盟店の裁量に任せている。プリペイド機能にもポイントサービスを付加することで、顧客はダブルにポイントを獲得。使いこなせば使いこなすほどポイントが蓄積されるシステムだ。現在はチャージ金額の上限は10万円だが、今後はさらに上限金額を上げていく予定。伊那信金の協力により、カード用の場合は印鑑・新規預入金不要で口座開設が可能となっている。

10,000円の買い物

(1ポイント/100円の場合)

現金 → 100ポイント



さて、カードに貯まったポイントは150ポイントにつき1000円の買い物ができるほか、市営駐車場や商店街の駐車場の支払いが可能。もちろん、今までのスタンプ同様、海外旅行などの抽選会にも利用していきます。また、カードにはポイントの蓄積だけでなく、いくつもの付加価値をつけることもできました。その最たるものが、プリペイド機能です。

プリペイド機能とは、カードを持つている人、いわゆるカードホルダーが、自分のカードにお金をチャージできる機能のことです。例えば1万円をカードにチャージしておけば、キャッシュレスで1万円分の買い物ができます。さらにプリペイドチャージ時には100円につき1ポイントをサービスしていますので、1万円チャージの場合は100ポイントがプラスされます。

こういったカードのポイント制やプリペイド機能は、実はまだまだ市民の方々に確実には理解していただけてお

組織化でより大きな訴求を

「い〜なちゃんカード」は、伊那市コミュニティカード協同組合が実施して



このICチップに各情報が蓄積される。今後は市役所など関係行政との連携により、住民票や印鑑登録の情報をインプットし、手続きを簡略化するなど、市民生活の充実に向けてさまざまなアイデアを企画中



現金の出し入れやサービスシールを貼る必要がなくなる、電子マネー。顧客満足度を向上させることが、商店街の活性化につながる、との考えから発達したシステムだ

地域に密着した独自サービス

Pツールとして積極的に利用してもらいたいと思っています。また、このカードは顧客データを取り出すことも可能です。もちろん自店での買い物客に限るわけですが、これも有効利用を促進しています。

「い〜なちゃんカード」のような電子マネーは、伊那市だけではなく全国のいくつかの商店街などで実用されています。そのなかで「い〜なちゃんカード」にはどんな独自性を持たせるべきか、いろいろと討議しました。その結果、市民の方々の健康管理のお役に立てないだろうかというアイデアから、ICチップ内に血圧・脈拍測定データを蓄積させることにしました。

これは健康ブームが定着していること、伊那市には高齢者が多いことから生まれたいサービスです。市役所と伊那信用金庫本店に設置された測定器を利用すれば、いつでも気軽に血圧と脈拍が測定でき、過去の累積データを引き出すことも可能です。

また、このICチップにはまだまだ余裕がありますので、今後はさらに市民生活の充実に役に立つよう、さまざまな活用法を考えています。

商店街には駐車場が少ないことや、高齢者が多いことから、タクシーでいらいっしやる方が目立ちます。蓄積したポイントでタクシー利用もできるようにしたいと、今各方面に働きかけています。

このように、「い〜なちゃんカード」は、小銭不要の買い物やポイント制の簡易化、健康管理などお客さまの買物の利便性を向上させると同時に、商店街を構成する個々のお店の活性化を狙っています。そしてさらには市民生活の充実、引いては住空間としての伊那市の魅力向上という、大きな目標を持っているのです。

「い〜なちゃんカード」は、伊那市コミュニティカード協同組合が実施している事業。組合はプリペイド機能によるチャージ金額を管理しており、進呈ポイント数は各加盟店の裁量に任せている。プリペイド機能にもポイントサービスを付加することで、顧客はダブルにポイントを獲得。使いこなせば使いこなすほどポイントが蓄積されるシステムだ。現在はチャージ金額の上限は10万円だが、今後はさらに上限金額を上げていく予定。伊那信金の協力により、カード用の場合は印鑑・新規預入金不要で口座開設が可能となっている。

ヤマハ奨学生、3年間の研修を修了 将来の販売店を担い、新たなスタート!



'94年4月に入社、3年間の研修を修了した9名の奨学生のみなさん

今年もMC第14期生8名、マリン第9期生1名のヤマハ奨学生が3年間の研修を終え、3月6日、めでたく修了式を迎えました。9人の奨学生は販売店の良き後継者となるべく、ヤマハ本社や各地の販売会社で大型二輪講習、技術教育、故障診断技術店舗経営、経理などの多岐に渡る厳しい教育指導を受け、国家整備士などの各種資格を取得し、このたび無事巣立つことになりました。

係部署基幹職のみなさんからお祝いの言葉を受け、奨学生のみなさんは旅立ちを前に決意を新たにしていました。今後、それぞれのお店で大いに実力を発揮し、活躍をされることを心よりお祈りいたします。

※B/ベイスック 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わせください。

YTS講習会日程

ブロック	5月	6月
北海道		
東北		M B 18
東京	B	M B 10~12 17~19
中部	B	M B 17~19
関西	M B 14	M B 4~6 17~19
中国		B
四国	B	B
九州		M B 11~13

FROM SERVICE

過去40年間のヤマハ製品を完全収録 『車歴・型式一覧表』発行

ヤマハが創業40周年を記念して編集、発刊した「車歴・型式一覧表(40周年版)」。モーターサイクルを始め、レーシングカート、特機商品などの歴代モデルをすべて網羅した約350ページに及ぶ大ボリュームの一冊です。巻頭カラーでは、ヤマハのモーターサイクルやテクノロジの歩みも紹介しています。

新/中古車の登録やお客さまからのお問い合わせの際の資料として、またはヤマハ製品アルバムとして話題作りにもご利用ください。バイクマニアのお客さまにも、ぜひお勧めください。
ご注文、価格のお問い合わせは営業所サービス課までお願いします。



ヤマハ・ホームページのお知らせ

<http://www.yamaha-motor.co.jp/>



ページ数も増え、ますます充実しているヤマハのホームページ。「週末はバイク人」ページでは、本キャンペーンの内容を詳しく知ることができます。さらに、アクセス数の多いページはどんどんデザイン変更される予定なので、一度見たきりになっている人も、再びアクセスしてみてください。

FROM MOTORSPORTS

今年も大好評のうちスタート!! 「TZ125入門レーシングスクール」



座学から実技まで、充実した内容のTZ125入門レーシングスクール

ロードレースへの本格デビューを考えている人も、一度レーサーでサーキット走行を体験したい人も、どなたでも気軽に参加できる

「TZ125入門レーシングスクール」。今まで参加されたみなさんからも、大好評をいただいています。今年の第1回目が、3月1日T1サーキットにて開催されました。

校長平忠彦さん、インストラクター難波恭司選手、茨木繁選手の豪華な講師陣が、参加者に直接アドバイス。スクールの内容は、座学から始まり、押し掛け

をマスター、そしていよいよ完全整備済みのTZ125でサーキット走行へと進んでいきます。始め、緊張気味だった参加者も、後半は見事に周回をこなせるようになりました。

今後の日程及び申し込み・お問い合わせ先は以下のとおりです。免許取得者等の応募資格がありますので、必ず事前にお問い合わせ下さい。

■TZ125入門レーシングスクール

- ・参加費用 (マシンレンタル代込み)
- 1日コース ¥25,000
- 1泊2日コース ¥40,000

<スポーツランドSUGO>

- 6月2日(月) 7月21日(祝)
- 8月18~19日(月~火) <1泊2日コース>
- 9月8日(月) 10月13日(月)

- ・申し込み・問い合わせ先
- 宮城県柴田郡村田町菅生6-1
- スポーツランドSUGO内
- SUGOレーシングスクール係
- TEL:0224-83-3127
- FAX:0224-83-3697

<T1サーキット英田>

- 5月17日(土) 12月21日(日)
- ・申し込み・問い合わせ先
- 岡山県岡山市区411-611
- 株式会社リバーフィールド
- TEL:086-278-6888
- FAX:086-278-6885

人気の「コールマングッズが当たる！」 『97ヤマハ・トレールバイクキャンペーン』

オフロードバイクの世界を広げるヤマハのニューキャンペーン『97ヤマハ・トレールバイクキャンペーン』コールマングッズプレゼントがスタートします。

5月1日～7月31日の期間中、プロコン、ランツァ、セローなどヤマハのオフロードバイク7モデルをご購入のお客さまに、アウトドア用品のトップブランド、ドイツの「コールマン」の各種アイテムを抽選で合計1,000名にプレゼント。

懸賞賞品はスリーピングバッグ

FROM SALES

自賠責保険料引き下げ 5月1日より適用開始

5月1日より、自賠責保険の保険料率が改定され、平均7.7%の引き下げとなります。二輪車への適用は小型二輪車、軽二輪車、原付車それぞれに及んでいます。改定後の料金は別表のとおり。軽二輪車、原付車の3～5年の保険料はすべて3%台の引き下げになります。

250cc以上の小型二輪車では15%前後の大幅な保険料減額となり、大型教習スタートとともにビッグバイクの需要が喚起されるのが予想されます。

消費税率アップなどで何かと出費が増えるお客さまにとって、今回の保険料引き下げは二輪車購入時の負担軽減に一役果たすことになりそうです。

■自賠責保険改定料金

車種	保険期間 12ヵ月		引下率
	改定前	改定後	
小型二輪車	17,100	14,550	-14.9%
軽二輪車	13,650	13,250	-2.9%
原付車	7,850	7,700	-1.9%

※一部地域を除く

車種	保険期間 24ヵ月		引下率
	改定前	改定後	
小型二輪車	27,800	22,900	-17.6%
軽二輪車	21,000	20,300	-3.3%
原付車	9,800	9,500	-3.1%

※一部地域を除く



マザーネイチャー賞(100名)の商品は、アクティブキャンピングバッグ(左)とリクライニングスリムチェア。その他、ナチュラルリスト賞(200名)、トレッキング賞(700名)もあります

YESSの祭典が全国規模で!! 『アースリランinSUGO』開催決定

元祖アースリラン発祥の地、スポーツランドSUGOで、7月12日、「アースリランinSUGO」が再び規模を全国に拡大して開催されます。

当日はレースや走行会、コンサートやキャンプなど、バイクに限らず様々なメニューを取り揃えて、夏の一日を演出します。バイクの楽しさを再認識する絶好のチャンス。豪華ゲストも多数参加の予定です。

参加受付は5月中旬から各YESSショップでスタート。参加資格はYESSスタンプ(参加申込み時に入会可)、参加費は2,500円です。お客さまにご案内の上、多くのライダーに参加いただけるよう「協力お願いします」。

FROM SALES

FROM YES.S

FROM YES.S

盲導犬育成を支援し続けて8年 『YESSナイスライド募金贈呈式』

「目の不自由な人々に盲導犬を贈ろう」を合言葉に、YESSスタッフ、ショップ、ヤマハが一体となって盲導犬の育成資金を集める「YESSナイスライド募金」。毎年、数多くのお店やお客さまにご協力いただき、'96年度は228万3,358円の募金が集められました。

この集計分を贈呈する「'96 YESSナイスライド募金贈呈式」が、3月21日、盲導犬が育成がされている「日本盲導犬協会茅ヶ崎訓練センター」において行なわれました。贈呈式では、訓練中の盲導犬が見つめるなか、ヤマハモーターサイクル国内営業室飯窪泰室長から(財)日本盲導犬協会の久堀三紀也事務局長に目録が手渡されました。

席上、久堀事務局長は「8年前、協会の財政が一番苦しかった時期にYESS本部事務局の方から何かお役に立てたことはいずれですかと声をかけていただき、全国の販売店さんに募金箱を置いていただけたようになりました。5月には横浜に新訓練センターも完成しますので、これを機にますます努力してまいります」と謝辞を述べました。

'89年以來8年間にわたる募金総額は、合計3,783万924円に上っています。



豪華ゲストが出演するコンサートも見逃さない!

BOOKS GUIDE

エイムック30 『ヤマハXJR1200 テイスティ&スポーツ』

オーバーリッターのヤマハのフラッグシップモデルXJR1200。ライダーズクラブの編集長根本健さんと元ヤマハファクトリーの平忠彦さんの元GPライダー2人がそのXJR1200が魅力について語る豪華ムックが「ヤマハXJR1200 ティスティ&スポーツ」です。平さんは、自身がXJR1200のオーナーということもあり、このバイクに対する思い入れの強さが対談



特集 根本健&平忠彦が語るXJRの魅力

の中からもひしひしと感じられます。

そのほか、各コンストラクターのチューンアップマシンの紹介、XJR1200特有のライディングテクニックガイド、エンジンメカニズム解説、開発ライダーとの対談などオーナーならずとも、興味深い記事が満載です。

発行：(株)ライダーズクラブ 1,165円(税別)



日本盲導犬協会

YAMAHA TOPICS

グレードアップした新セロー プレス試乗会でも好評価続出!!

12年目のモデルチェンジを行なった元祖マウンテントレール、セロー。そのプレス試乗会が、4月25、3日、群馬県御荷鉾(みかぼ)高原で行なわれました。リニューアルしたセローは、極低速域でトルクアップしたエンジンと、容量アップしながらスリ

ム化と低重心化を達成したタンクによるライディングポジションの改善が大きなポイント。トレッキングでの基本性能を、より一層充実させています。多くのプレスも、この変更点を評価。「マシン全体に軽快で、ヒラヒラとコーナーをこなすのでとても扱いやすい」「低・中・高速のトルクのつながりがとても良くなり、乗りやすい」など、今回のモデルチェンジをセローらしい正常進化と評価する声が上がっています。



この模様は現在発売中の二輪専門誌に掲載中です。

RACING TOPIC

驚異の4サイクルモトクロッサーYZM400F デビュー2戦目にして、頂点に立つ!!

「新しいクラスの挑戦という大切なプロジェクトに携わり、こんなにも早く、しかも地元ファンの前で結果を出すことができたのだから大満足」と喜びを表わすバルトリー

開幕前からその秘められたポテンシャルが大きな話題を呼んでいたYZM400F。早くもデビュー2戦目にして、アンドレ・バルトリーニの手により勝利を挙げました。

3月6日、バルトリーニの地元イタリアで行なわれた世界モトクロス選手権第2戦500ccクラス。第1ヒート、バルトリーニ、ピーター・ヨハンソンともに第1コーナーの混乱で大きく遅れ、後方からの追い上げを強いられ、スタートはうまくいったの

に、コーナー進入で左右から次々に抜かれた」というバルトリーニはその後、安定したライディングで順調に挽回。1周目を終えるまでに11位に浮上。2周目以降もさらに少しずつポジションを上げていき、約20分後にはついにD・キング(ハスクバーナ)を捉えて、トップでゴール。バルトリーニ自身、500ccでの初勝利となりました。

第2ヒートでも、バルトリーニは2位に入り、シリーズランキング3位に躍り出ている。

若月オートサイクルさん

埼玉県入間市

このコーナーも、ついに真の骨董の世界に足を踏み入れてしまった。いったいどこまで行くのかお宝くん! お宝くんの明日はどっちだ?!

お宝くんが行く!

LOT No.40

パッソルのスツール缶とマグカップ

今も現役の2アイテム。「毎朝このマグカップでコーヒーを飲むんですわ」と若月正吉社長。マグカップは2個あるが、そのうち1個は取っ手部分が破損、脱落。接着剤で頑強に補修してあった。これも現役食器として使われ、なおかつ愛されていることの証か。



LOT No.41

パッソル

座ってニコリ微笑んでいるのは奥さまの正子さん。このパッソルも奥さまの生活の足として、今なお現役だ。「市役所なんかに行くんですよね」と正子さんは語る。ちなみに26年前、当時の若月オートさんのヤマハ担当セールスが娘さんの名付け親となった。



LOT No.42

ジッピー

1973年発売のジッピー。ところで若月オートさんにはマリクとキャロットもあったはずだが、「売れちゃいました」。高校生ぐらいの若者が購入。もしや、お宝はユーザー間でもブームになっているか? このジッピーも現役の立派な「商品」なのだ。



◆お宝番外地◆

屏風

天保14年製。今からざっと150年ほど前、江戸末期の品だ。かつては庄屋だったという新潟の実家から引き上げた逸品。ただし文章内容、骨董価値などは不明。詳しいことが分かる方、ぜひご一報を。若月社長はこの屏風を収めるため6畳ほどの部屋を増設、屏風を眺めながら大音量で演歌を楽しんでいる。



お宝はなおも継続募集中!

ヤマハニュースでは継続してお宝を募集しています。ヤマハにまつわる古いアイテムをお持ちの方、「こんなもんでいいのかな」などという遠慮は不要です。どしどし下記までFAXをお寄せ下さい。その他、ヤマハニュースで取り上げてほしい情報がありましたらこちらまで。お待ちしております!
ヤマハニュース編集部
FAX:03-5474-7898

SPORTS TOPIC

敗けないジュビロ! 絶好調 ナビスコ杯予選トップで通過

今年、フェリペ新監督の就任でドラスティックに戦法を変えたジュビロ磐田。ナビスコカップ予選では、元ブラジル代表のCJアジウソンを中心とする堅い守りと、スピーディに縦へ展開する攻撃が見事に功を奏し、Eグループ1位で決勝トナメント(10月)進出を決めました。

しかし、その間のチーム状態は決して万全ではありませんでした。日本代表合宿に参加していた藤田と服部、好調な仕上がりを見せていたスキラッチが相次いで負傷。さらに日本代表

題はあるものの、4月12日のJリーグ前期開幕に向けて収穫の多い大会となりました。欠けていたレギュラー陣が戻り、リーグ戦で再スタートを切るジュビロの戦いぶりが楽しみです。



芳賀紀行、全日本開幕戦を制す! 中野真矢はデビュー戦を2位で飾る

持ち前のアグレッシブさを結果に結びつけた紀行。今年のチャンピオン候補との声も早くも上がっている



中野真矢はレース中コンタクトレンズが外れる(!?)というアクシデントがあったものの、見事2位表彰台

全日本選手権ロードレースは3月16日、鈴鹿サーキットで開幕。スーパーバイククラスで芳賀紀行が優勝。250ccクラスでは中野真矢がデビュー戦2位表彰台を獲得する大活躍で、ヤマハ勢は好調な滑り出しを見せました。スーパーバイクは紀行、吉川和多留の2台のYZFが好スタート。2台並んでコーナーを回ります。しかし、梁明(カワサキ)、

3月29日に行なわれたスーパーバイク第10戦オランダ。エズラ・ラスクがスーパーバイク初優勝を成し遂げました。決勝ヒート、ラスクは3番手でスタート。トップをいくワード(ホンダ)が疲れを見せた11周目、ラスクがこれをオーバーテイク。その後ラスクは早いラップで周囲

エズラ・ラスク 念願のスーパーバイク初V!!

を重ね、2番手以下を大きく引き離してチェッカー。総合ランキングでも4位に浮上しました。また、アメリカでもYZM 400Fが参戦を開始。3月2日、ゲインズビルで行なわれたナショナル選手権開幕戦では、ダグ・ヘンリー

のライディングで、2ストロークマシンを相手に第2ヒート6位入賞を果たしています。



前戦ヒューストンでも2位に入り、急上昇中のラスク

一方の250ccクラス、1周目トップに立った芳賀健輔が、圧倒的な速さで後続を引き放す展開。このままブツギリで優勝かと思われた中盤、YZFRがスロパンクチャーでスロウダウン。健輔は加賀山就臣(スズキ)、中野真矢に次々とパスされます。2番

手に上がった中野は加賀山を追い詰めるものの、オーバーテイクするまでには至らずチェッカー。しかし、中野は250cc初戦で表彰台を獲得する快挙を成し遂げました。

RACE CALENDAR

月	日	世界選手権					全日本選手権			AMA選手権			
		F1	GP	ED	SB	125MX	250MX	500MX	RR	MX	TR	SX	ナショナル
4			③スペイン		③イギリス	④オーストリア	⑤フランス						②サクラメント
5	11	⑥モナコ				⑤イタリア	⑥チェコ						③クレメン
	18		④イタリア						③筑波				④ラスベガス(17)
	25	⑥スペイン				⑤イギリス	④イギリス						④Mt.モリス
6	1		⑤オーストリア			⑦スロベニア	⑤デコ	④鈴鹿200km					
	8		⑥フランス		④ドイツ		⑥サンマリノ	④オランダ	④SUGO	③日本GP			
	15	⑦カナダ											⑤パースクリーク
	22				⑤イタリア	⑧ドイツ	③ベルギー		⑤富士				⑥サウスウィック
	29	⑧フランス	⑦オランダ(28)					⑦スウェーデン					

Check Point

F1はヨーロッパラウンドに入り、ますます開発ペースが上がるアロウズ・ヤマハ。5月21日には伝統のモナコGPを迎えます。アロウズのエース、デimon・ヒルの父グラハムは過去この地で4勝をあげた初代モナコマイスター。いまだデimonはモナコで未勝利なだけに、父の思い出が残るこのコースで是非とも好成績をあげたいところ。軽量コンパクトなOX11Aエンジンも、ストリートコースで威力を発揮すること間違いのないでしょう。ヤマハのホームページではレース終了後の速報も随時発信。TVや新聞ではチェックできないレースのリザルトや、気になるライダーのコメントも掲載中です。

RESULT

ワールドスーパーバイク

第1戦・オーストラリア(3/23)

- <第1ヒート>
1位 コシンスキー(ホンダ)
2位 フォガティ(ドゥカティ)
3位 クラファー(カワサキ)
7位 ラッセル(ヤマハ)

- <第2ヒート>
1位 スライト(ホンダ)
2位 エドワーズ(ヤマハ)
3位 クラファー(カワサキ)
6位 ラッセル(ヤマハ)

RANKING (第1戦終了時)

- 1位 コシンスキー(ホンダ) 34
2位 フォガティ(ドゥカティ) 33
3位 クラファー(カワサキ) 32
6位 エドワーズ(ヤマハ) 20
7位 ラッセル(ヤマハ) 19

500cc世界選手権モトクロス

第1戦・ベルギー(3/23)

- <第1ヒート>
1位 マルテンス(ハスクバーナ)
2位 ニコロ(KTM)
3位 ファンドーン(ホンダ)
8位 バルトリーニ(ヤマハ)
12位 ヨハンソン(ヤマハ)

- <第2ヒート>
1位 ボーネン(KTM)
2位 レオック(カワサキ)
3位 ファンドーン(ホンダ)
9位 ヨハンソン(ヤマハ)

第2戦・イタリア(4/6)

- <第1ヒート>
1位 バルトリーニ(ヤマハ)
2位 スメッツ(フサベル)
3位 S.キング(KTM)
10位 ヨハンソン(ヤマハ)

- <第2ヒート>
1位 S.キング(KTM)

- 2位 バルトリーニ(ヤマハ)
3位 スメッツ(フサベル)
10位 ヨハンソン(ヤマハ)

RANKING (第2戦終了時)

- 1位 スメッツ(フサベル) 54
2位 S.キング(KTM) 49
3位 バルトリーニ(ヤマハ) 45
11位 ヨハンソン(ヤマハ) 23

250cc世界選手権モトクロス

第1戦・スペイン(3/16)

- <第1ヒート>
1位 トーテリ(カワサキ)
2位 ヘルブーツ(スズキ)
3位 ボーランド(ヤマハ)

- <第2ヒート>
1位 ボーランド(ヤマハ)
2位 ヘルブーツ(スズキ)
3位 トーテリ(カワサキ)

第2戦・ポルトガル(3/23)

- <第1ヒート>
1位 カールソン(ホンダ)
2位 エバーツ(ホンダ)
3位 ボーランド(ヤマハ)

- <第2ヒート>
1位 エバーツ(ホンダ)
2位 ヘルブーツ(スズキ)
3位 デマリア(ホンダ)
4位 ボーランド(ヤマハ)

- RANKING (第2戦終了時)
1位 ボーランド(ヤマハ) 63
1位 エバーツ(ホンダ) 63
3位 ヘルブーツ(スズキ) 57

AMAスーパーバイク

第7戦・デイトナビーチ(3/8)

- 1位 エミグ(カワサキ)
2位 アルバートン(スズキ)

- 3位 マクグラス(スズキ)
4位 ラスク(ヤマハ)
10位 ヘンリー(ヤマハ)

第8戦・ミネアポリス(3/15)

- 1位 マクグラス(スズキ)
2位 アルバートン(スズキ)
3位 バトン(ヤマハ)
4位 ヘンリー(ヤマハ)
9位 ラスク(ヤマハ)

第9戦・ヒューストン(3/22)

- 1位 エミグ(カワサキ)
2位 ラスク(ヤマハ)
3位 マクグラス(スズキ)

第10戦・オランダ(3/29)

- 1位 ラスク(ヤマハ)
2位 マクグラス(スズキ)
3位 エミグ(カワサキ)

RANKING (第10戦終了時)

- 1位 エミグ(カワサキ) 198
2位 マクグラス(スズキ) 189
3位 ワード(ホンダ) 155
4位 ラスク(ヤマハ) 154
5位 ヘンリー(ヤマハ) 150

AMAナショナル

第1戦・ゲインズビル(3/2)

- <第1ヒート>
1位 エミグ(カワサキ)
2位 マクグラス(スズキ)
3位 ラロック(スズキ)
4位 ダウド(ヤマハ)
11位 ヘンリー(ヤマハ)

<第2ヒート>

- 1位 エミグ(カワサキ)
2位 マクグラス(スズキ)
3位 ブラッドショウ(ホンダ)
4位 ダウド(ヤマハ)
6位 ヘンリー(ヤマハ)
10位 ラスク(ヤマハ)

RANKING (第1戦終了時)

- 1位 エミグ(カワサキ) 50
2位 マクグラス(スズキ) 40
3位 ダウド(ヤマハ) 36
8位 ヘンリー(ヤマハ) 25

全日本ロードレース

第1戦・鈴鹿(3/16)

- <スーパーバイク>
1位 芳賀紀行(ヤマハ)
2位 武田雄一(ホンダ)
3位 梁明(カワサキ)

<250>

- 1位 加賀山就臣(スズキ)
2位 中野真矢(ヤマハ)
3位 松戸直樹(ヤマハ)
5位 芳賀健輔(ヤマハ)

全日本モトクロス250ccクラス

第1戦・弘楽園(4/6)

- <第1ヒート>
1位 マタセビッチ(カワサキ)

- 2位 ルイス(スズキ)
3位 小田切一剛(ホンダ)
4位 大河原功次(ヤマハ)
9位 鈴木健二(ヤマハ)

<第2ヒート>

- 1位 マタセビッチ(カワサキ)
2位 ルイス(スズキ)
3位 高木崇雅(ホンダ)
12位 鈴木健二(ヤマハ)
13位 大河原功次(ヤマハ)

RANKING (第1戦終了時)

- 1位 マタセビッチ(カワサキ) 40
2位 ルイス(スズキ) 34
3位 小田切一剛(ホンダ) 28
8位 大河原功次(ヤマハ) 16
10位 鈴木健二(ヤマハ) 11

F1GP

- 第2戦・ブラジル(3/30)
1位 ビルヌーブ(ウィリアムズ)
2位 ヘルグ(ベネトン)
3位 パニス(プロスト)
17位 ヒル(アロウズ・ヤマハ)

余暇生活

☆どうしたの？ 浮かない顔して……。元気がないじゃない。

★ん？ ちょっとね。

☆また休日出勤になっちゃったんじゃないの？

★そうなんだよ！ 仕事だからしょうがないけどさ、せつかく愛車でも磨こうかと思ってるのに。

☆それは残念ね。私みたいに普段からキツチリ仕事してれば休みもちゃんと取れるのに。

★し、失礼なこと言うなよ！ 仕事はちゃんとこなしてるさ！ でも、突然入ってきたことだつてあるじゃない。

☆そうよね。仕事とはいえ、休日に働くのってあんまりありがたくはないわよね。

★そうだよ！ それにさ、別に1ヶ月のロングツーリングに行こうってんじゃないんだよ。ただか洗車をしようってだけなのに。なかなか時間がとれないんだよな。あくあ。サラーマンはツライよな。

☆ずいぶん落ち込んでるのね。でもさあ、ちよつとはラッキーって気持ちもあるんじゃないの？

★な、なんてこと言うんだよ！ 休日出勤がラッキーなわけじゃないか！

☆だってさ、前に「洗車するの面倒だな」って

て言ってたでしょ？ 先々週の土日だって、雨が降って喜んでたわよね。

★ケゲツ！ バレたか。ハッハッハ。いやあ、せつかくの休みがツブれるのはイヤだけどさ、バイク洗わなくて済むのはちよつとウレシイ。

☆ヒドイ人！ バイクがかわいそうじゃない。★そりゃ気にはなってるし、時間があればちやくんと隅々まで洗い洗ってあげるよ。

☆当たり前！ でもあなたも現金な人よね、バイクショップからツーリングの誘いがあつたときなんか、何日も残業して時間作って、へ

口へ口になりながら参加してたじゃない。

★だからさあ、要するに、遊びたいんだよな。せつかくの休日なんだからさあ。充実した時間を過ごしたいじゃない。

☆それは誰だってそうよ。

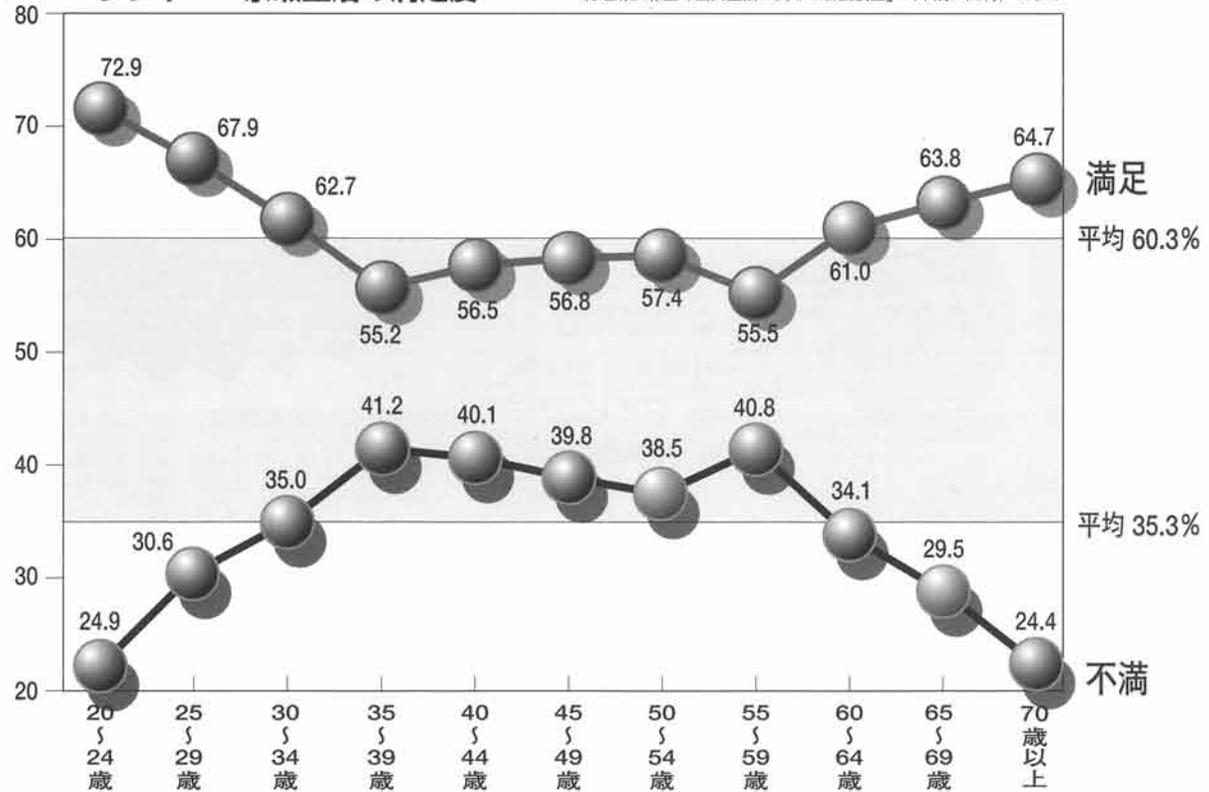
★そうだけどもさあ、ボクみたいな働き者ほど休みの日を充実して過ごしたいって思ってるワケだよ。ショップが誘ってくれる土・日のツーリングだって、日曜日は早い時間に帰れるように設定してくれてるからね。月曜の朝からバリバリとビジネスに励めるのさ。

☆イビキかいてヨダレ垂らしてるトコしか見たことないけど！

★あ、バレちゃってました？

(%) レジャー・余暇生活の満足度

総理府広報室「国民生活に関する世論調査」(平成7年5月)による



現在の日本国民の自由時間に対する意識は、30～50歳代で不満とする人が多く、いわゆる「働き盛り世代」のゆとりのなさを示している。また、就業時間の減少などにより自由時間は増えているとはいえ、「どのように余暇を過ごすか」というソフト面での立ち後れや不慣れさも、不満度を高める要因となっている。一方、「生活のどこに力点を置くか」という問いに対しては、長くとつ回答だった「住生活」を破り、昭和58年以降は「レジャー・余暇生活」が連続首位に。世代別・性別では、男性の30歳代前半～50歳代前半が、女性は圧倒的な数で20歳代前半が、それぞれレジャーに力点を置きたいと答えている。

LEISURE

市販P字型ロック・U字型ロック収納に対応できるロックホルダー付きキャリア「アクシス」及び「ポシェ」に標準設定

ヤマハスクーター

『アクシス』(YA50D)

『アクシス90』(YA90) 発売

スポーツ感覚のボディと余裕の乗車感、そして軽快な走行性で人気のヤマハスクーター「アクシス」シリーズが、新型リアキャリア標準装備で登場します。



ブラックメタリック2

4月21日発売

メーカー希望小売価格

「アクシス50D」 169,000円

「アクシス90」 199,000円

※北海道、沖縄及び一部地域を除く。価格には保険料、税金(消費税を含む)は含まれません。

【主な変更点】

●ロックホルダー付キャリアの採用
盗難抑止用として装着率の高いP字ロック、U字ロックを固定収納できるリアキャリアを標準装備しました。フックを変更しました。

コンペティションシルバー



カラー

YA50D:コンペティションシルバー
ダークグレイッシュブルーメタリック1(ブルー)
ブラックメタリック2



ダークグレイッシュブルーメタリック1(ブルー)



ベリーダークブルーメタリック3(グリーン)

カラー

YA90:コンペティションシルバー
ベリーダークブルーメタリック3(グリーン)
ブラックメタリック2

ヤマハスクーター

『ジョグ ポシェ』Mタイプ 発売

『ジョグ ポシェ』Pタイプ 発売

従来のシート形状最適化と695mm低シートによる優れた足着き性等の特徴と合わせ、新型リアキャリアを標準装備するなど、さらに商品力を向上させました。

5月20日発売

メーカー希望小売価格

「ジョグ ポシェ」Mタイプ 139,000円

「ジョグ ポシェ」Pタイプ 142,000円

※北海道、沖縄及び一部地域を除く。価格には保険料、税金(消費税を含む)は含まれません。



セラミックアイボリー



ダークバイオレットカクテル1(ブルー)

カラー

「ジョグ ポシェ」Mタイプ
ダークバイオレットカクテル1(ブルー)
ディーパーブリッシュレッドカクテル3(レッド)
セラミックアイボリー

カラー

「ジョグ ポシェ」Pタイプ
セラミックアイボリー
ラベンダーシルバー
ダークバイオレットカクテル1(ブルー)
ディーパーブリッシュレッドカクテル3(レッド)



ディーパーブリッシュレッドカクテル3(レッド)



ラベンダーシルバー

普段着が似合うニューコンセプトモデル
懐かしのスタイルと優れた走行性を調和!

ヤマハスクランブラー 『BRONCO』新発売

普段着感覚で、お洒落にスポーツバイクを楽しむ活気溢れる最近のお客さま。そんなトレンドに照準を合わせて、いよいよ「ブロンコ」が登場します。鉄の匂いを漂わすボディ、オン&オフで扱い易いエンジン特性と車体セッティング、優れた経済性などを調和させた新商品。「ニューテイストイレール」と呼ぶに相応しいフィーチャーを満 載しました。



ライトレディッシュイエローソリッド1



ライトグレーメタリック3 (シルバー)

【主な特徴とセールスポイント】

- スクランブラースタイル——ヤマハトレール「DT1」のイメージをスタイリングに採用しました。スチール製のダウンフェンダー、丸味のあるリアフェンダー、ティアドロップ型のタンク、丸味のあるゼッケンタイプサイドカバーなどが特徴です。
- 市街地レスポンスに優れた空冷SOHC単気筒エンジン——搭載するエンジンは、扱い易さで定評の「セロー」の空冷単気筒がベースです。フライホイールマスの低減、キャブレターのセッティング変更を施し、1速、2速ギアレシオのロング化との相乗効果で、とくに市街地での軽快な走行性を実現しました。
- 専用設計ダイヤモンド型フレーム——「セロー」で採用のダイヤモンド型フレームをベースに、オン&オフの幅広いシーンでの高い走行性を実現する専用フレームを採用しました。キャスト、トレールの最適化やショートホイールベースの実現、19インチフロントタイヤ及びセンターアクスルタイプのフロントフォーク採用等も加わって、軽快な走行性を達成した。
- 質感を高めるクロームパーツ——ヘッドライト、スピードメーター、フラッシャー、テールライトなどは、丸型デザインを採用。またフロントフェンダー、前後リム等はスチール材のクロームメッキ仕上げとし、力強さと質感を表現する外観としました。

5月10日発売

メーカー希望小売価格

『BRONCO (ブロンコ)』399,000円

※北海道、沖縄及び一部地域を除く。価格には保険料、税金(消費税を含む)は含まれません。

カラー

ライトレディッシュイエローソリッド1
ライトグレーメタリック3(シルバー)

ヤマハスクランブラー『BRONCO』主要諸元

- 型式/エンジン型式 5BT/5BT ●全長/全幅/全高(mm) 2,030×800×1,140 ●シート高(mm) 795 ●軸間距離(mm) 1,320 ●最低地上高(mm) 255 ●乾燥重量/装備重量(kg) 108/123 ●補装平坦路燃費(km/ℓ) 54.0(60km/h) ●原動機種類 空冷・4サイクル・SOHC・2バルブ ●気筒数配列 単気筒 ●総排気量(ccm) 223 ●内径×行程(mm×mm) 70.0×58.0 ●圧縮比 9.5:1 ●最高出力(PS/rpm) 20/8,000 ●最大トルク(kgf・m/rpm) 1.9/7,000 ●始動方式 セル式 ●潤滑方式 強制圧送ウエットサンプ ●エンジンオイル容量(ℓ) 1.3 ●燃料タンク容量(ℓ) 8.3 ●キャブレター方式 BST34 ●点火方式 C、D、I ●バッテリー種類 GT6B(MF) ●次減速比/2次減速比 3.318/3.000 ●クラッチ形式 湿式多板コイルスプリング ●変速機形式 常時噛合式前進6段 ●変速比 1速2.923/2速1.88/3速1.428/4速1.125/5速0.925/6速0.793 ●フレーム形式 ダイヤモンド ●キャスト/トレール(度/mm) 27°30' / 134 ●タイヤサイズ(前/後) 2.75-19 43P / 120/80-18 62P ●ブレーキ形式(前/後) 油圧シングルディスク/ドラム ●懸架方式(前/後) テレスコピック/スイングアーム ●ヘッドライト ハロゲンバルブ12V60W/55W(H4)

OPTIONAL PARTS

※各オプションパーツは税別、工賃別の価格です。

リアキャリア
9,800円
No.90793-51063

ブロンコのファッション性と機能性を高めるボルトオンパーツ。どちらもクロームメッキ加工を施し、美しい仕上げとしました。



サイドバー (左右セット)
7,800円 No.90793-51064



レザータンクオンバッグ
9,800円 No.90793-61065
マグネットホックで燃料タンクに装着する本革製バッグ。外してズボンのベルトへの装着も可能。

個性的なカラーリングを演出するカラーオーダーシステム: ルネッサなどでおなじみのカラーオーダーシステムが、10色展開で設定されます。取扱い/株式会社ワイ・イー・シー

イタリアン調のトラディショナルモデルがニューカラーで登場

ヤマハスポーツ『Renaissance』

軽快なハンドリングと優れたスポーツ性で人気のトラディショナルモデル、「ルネッサ」がニューカラーで登場します。また、鼓動とパルス感の楽しい空冷60度Vツインエンジンは、外装をアルミバフ仕上げとして質感を主張。また、マフラーはクロムメッキ処理として、テイस्टィ感を一段と強調しました。



オレンジカクテル1



カラー オレンジカクテル1
ソルトレイクシルバー



ソルトレイクシルバー(シルバー)

好評のカラーオーダーシステムも継続設定されます。
(取扱い/株式会社ワイ・イー・シー)

5月10日 発売

メーカー希望小売価格
ヤマハスポーツ『Renaissance (ルネッサ)』
415,000円

※北海道、沖縄及び一部地域を除く。価格には保険料、税金(消費税を含む)は含まれません。

PARTS & ACCESSORIES NEWS SENSE UP

視界すっきり、クルクルフード CYBER TEXを採用して新登場!!

RY-739
サイバーテックスダブルフードレインスーツ
9,900円

- 素材：表・ナイロン100%
CYBER TEXラミネート
裏・ポリエステル100%メッシュ
- サイズ：M、L、LL、3L
- 付属品：クルクルフード、ヘルメットインナーフード、大容量デイベック

衿の裏に配したガイドレール&スライダーの回転補助により、顔の動きに合わせてフードが連動する新機構、クルクルフード(実用新案登録 第3013790号)を標準装備。クルクルフードは、乗車時(ヘルメット装着時)に着用することで首筋からの雨の侵入を防ぐヘルメットインナーフードと、降車時に使用するアウターフードの2タイプが付属し、用途によってこれらを使い分けることにより、安全性と快適性を向上します。素材には、ヤマハがライディングウエア用に開発した透湿防水系マテリアル、CYBER TEX(サイバーテックス)を採用しています。



レッド/ブラック

ブラック/ブルーパープル

ブルーパープル/ブラック

フラッシュイエロー/ブラック

YL-486 AWE-A
サイバーテックススレイングローブ **6,900円**



- 素材：表・ナイロン100%
アマラー ※一部ダイナモロッシュ
インナーフィルム・CYBER
TEXフィルム
- サイズ：M、L、LL
- カラー：ブルー、ブラック、
ネイビー、レッド

AY-276 2WAYブーツカバー
7,500円

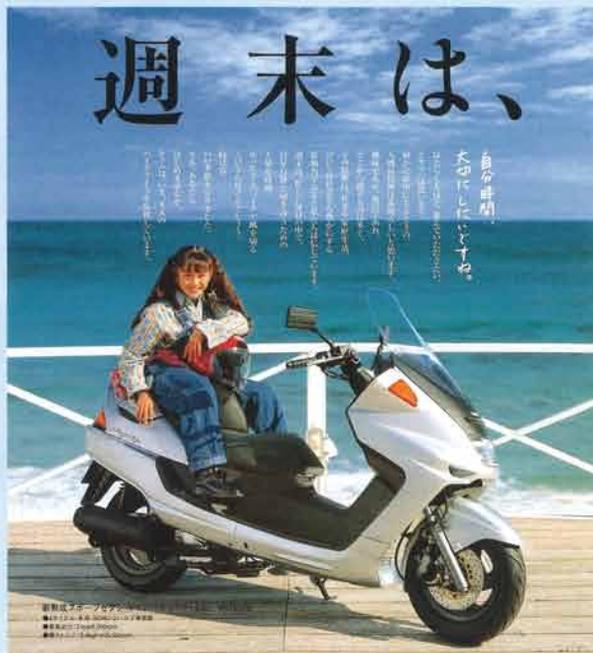
- 素材：表・ナイロン100%
※一部バスターナイロン
- サイズ：M(〜25.0)、L(25.5〜)、
LL(幅広ソール・トレッキングブーツに対応)
- カラー：ブルー、ブラック、
ネイビー、レッド

○上記2アイテムは、RY-739に
セットアップ可能。



YAMAHA AD CLIPS

たまの休日くらい、忙しい日常を離れ バイクでのんびり走ってみませんか。 ヤマハが応援します、週末バイクライフ。



最新モデルのスクーター「バイクフレンドシップ」
見られるためのライトアップ

ヤマハ発動機株式会社

お問い合わせ先
0120-090-819

週末は、バイク人。

さて、さっそく、週末バイクライフを楽しんでみませんか？

週末はバイクのキャンペーン

●応募していませんか？ 「週末はバイク人」増賞抽選品を申し込もう！

●買っていませんか？ 「週末はバイク人」リターンライダーバイク数選

●遊んでいませんか？ 「週末はバイク人」SUVOサーキットで70ニューモデルの体験試乗会を開催

●読んでいませんか？ 「週末はバイク人」増賞抽選品を申し込もう！

この広告は、現在発売中の二輪専門各誌に掲載しています。

日頃、時間が経つのも忘れて忙しく動いている人ほど、自分を取り戻し、心を解放できる休日が必要だ。ぶらりのんびり旅に出る、爽快な走りを楽しむ、緑の山を散歩する…。バイクなら、そのすべてがお望みのまま。どうですか？ 次の週末あたり、バイクで出かけてみませんか。

昨年、たくさんの人たちの共感を呼んだ「週末は、バイク人」キャンペーン。需要創造の役割はもちろん、ヤマハや二輪車全体のイメージアップに貢献したことから、今年も内容をさらに強化して実施中です。現在展開中の広告では、「週末はバイクに乗ろう」と呼びかけながら、本誌特集の最後でご紹介した、キャンペーン運動の懸賞ポストカード募集やバイクライフのバックアップイベントなどを詳しく告知しています。店頭でも、幅広いお客さまにアピールください。

YAMAHA
ヤマハ発動機株式会社