

ヤマハニュース Yamaha News

2003 MAR. No474

3



What's
new

MAJESTY C Limited Edition / TW225 / XJR400R
マイメイト / TOYOTA2000GTミーティング ほか

MC FRONT LINE 2003 春のスクーター販売最前線
Case Study (株)アモールトーフ ~地域に貢献する~
バイクショップ 百景 YSP 京葉

シルバー3 (新色)



往年の“XJ”グラフィックも復活 3つの個性的なカラーで新発売!

空冷400ネィキッドならではの洗練されたスタイリング、優れた走行性能、扱いやすい操縦性を兼ね備えた「XJR400R」が、2003年ニューカラーで新登場です。

いまやヤマハの代名詞ともいえるブルーは、ファクトリーイメージのグラフィックでいっそうスポーティに変身。単色のホワイトは、ホイールまで同一色としてネィキッドらしい力強さと造形美を表現。さらに定番のシルバーは、懐かしさと新鮮さを兼ね備えた“ベケジェイ”イメージのニューグラフィックを施し、XJRの存在感を強烈にアピールします。

ヤマハスポーツ XJR400R

4月1日 新発売

¥619,000/¥609,000 (白のみ)

カラー：3タイプ

◎イメージ一新の3カラーバリエーション
ヤマハスポーツのイメージカラー「ディーパーブリッシュブルーメタリックC」はファクトリーグラフィックでいっそう精悍に、ネィキッドらしいストロング感漂う「ブルーイッシュホワイト」はホイールまで同一色としてカスタムイメージを強調。さらに「シルバー3」には、往年の“ベケジェイ”イメージのグラフィックを新採用している。

- 操作性に優れたBSRキャブレター
- 徹底した軽量・高剛性を実現した車体
- 制動力・操作性に優れたMOSモノブロックキャリパー
- 排出ガス浄化をはかるエアインダクションシステム



ディーパーブリッシュブルーメタリックC (新色)



ブルーイッシュホワイトカクテル1 (新色)

ヤマハスポーツ TW225

4月1日 新発売

¥339,000

カラー：3タイプ



ニューホワイト (新色)

◎今後有望なターゲット層に合わせて、「ビビッドレッドカクテル1」「シルバー3」「ニューホワイト」の3色を2003年ニューカラーとして設定

- シティクルージングに十分な加速、巡航性能を発揮する、4ストローク・223cm³・空冷単気筒エンジン
- スリム&コンパクトな車体に、迫力のファットタイヤを装着
- ショートリアシートカウル、丸型メーター、小型タンクキャップなど、TWならではのデザイン



ビビッドレッドカクテル1 (新色)

すつかり街になじんで、ストリートの定番モデルとなった「TW225」。最近ではバリバリのカスタムを楽しむより、ちよつとしたドレスアップ、ライトなカスタムで乗るお客さまが増えています。

そこで2003年モデルは、3つの中心ターゲット層を想定してカラーチェンジ。新規男性にはカスタムフリーリングあふれるビビッドなレッド、落ち着いた色使いの中に金属感・ハイテク感を表現した男性ライダー向けのシルバー、そして新たな可能性を秘めた若い女性ユーザー向けにソリッドなホワイト、の3色をラインナップしています。

いまや定番のストリートモデル!
ターゲット別に狙い定めた新色投入

※ここでご紹介した商品の価格は、メーカー希望小売価格(沖縄および一部地域を除く)です。
 ※価格には、保険料、税金(消費税含む)、登録に伴う諸費用は含まれていません。

ヤマハスクーター MAJESTY C Limited Edition

3月～5月 期間限定生産

¥599,000

カラー：2タイプ

- ボディカラーは2色。目にも鮮やかな「ビビッドレッドカクテル1」と、全身を真っ黒に統一した「ブラック2」
- メーターパネルやパイピングシート、トランク内装、足まわりなど各部をレッド&ブラックでカラーコーディネートし、カスタムライクな統一感を演出
- スポーティな5連メーター
- アンサーバック機能付きリモコンキーシャッター
- “スポーツセダン”らしい高バランスな車体・エンジン・デザイン



ビビッドレッドカクテル1(限定)

レッド&ブラックのコンビネーション! カスタム感を高めた限定モデル新発売

とどまるところを知らないマジステイ人気。春から夏の需要期に向けて、ヤマハはいつそう個性的なカラーの「マジステイC・リミテッドエディション」を投入し、今年も独走態勢を狙います。ボディカラーは、鮮烈なインパクトを持つレッドと、ディーブな迫力を漂わせるブラック。さらにメーターパネルやリアサスペンション・スプリング、トランク内装&ライトなどをレッドで統一。また、前後ホイールやリアアーム、フロントフォークなどには共通のブラック塗装を施し

てカラーコーディネートし、カスタマイメージをより強くアピールしています。なお、この商品は5月31日までに販売予約を受け付けた台数のみ生産する期間限定モデルです。ご注文についての詳細は「YD」情報、または担当セールスへご確認ください。



ブラック2(限定)

取り扱い：株式会社ワズギア(TEL.053-443-2180)

※価格はすべてメーカー希望小売価格です。消費税、取付工賃は含まれません。

What's new
DRESS UP PARTS

ヘルメット用ミラーシールド

ヤマハ製ヘルメット各種に対応するミラーシールド・6タイプ3色を新発売。耐久性に優れた表面処理が特徴。

- ¥4,000～¥6,000
- 対象機種：SAZ、SAV、SAZ-Gullwing、Roll Bahn(YF-1・YF-1V)、ZENITH(STD・DVS・JVS)、drift(DT・PJ・OL・JT)
- カラー：パープルミラー、グリーンミラー、シルバーミラー



パープルミラー
drift用ティアラグラスタイプ
¥4,000
パーツNo.:90791-45262



グリーンミラー
drift用パイロットシールド
¥5,000
パーツNo.:90791-45266



シルバーミラー
Roll Bahn用
¥5,000
パーツNo.:90791-45252

MAJESTY シートカバー

専用立体裁断縫製なので、シート形状にジャストフィットし、着脱も簡単。4HC、5CG用は別体バックレストカバー付き。塩ビ製。

- ¥6,800/¥4,800
- 対象車：4HC、5CG/5GM、5SJ
- パーツNo.: 90793-63078/90793-63079

5GM、5SJ用



4HC、5CG用

TMAX&マジステイにコーディネート! 春のワズギア最新アイテム

いよいよ春、モーターサイクルに最適なシーズンの到来です。ここでは、お客さまのバイクライフをスタイリッシュにドレスアップするワズギア製品から、「TMAX」「マジステイ」に似合う最新アイテムをチョイスしました。ぜひお客さまにご案内ください。

TMAX ブラック外装セット

重厚で迫力あるオールブラックの外装パーツ、13点をパッケージング。

- ¥98,000
- パーツNo.: Q5K-YSK-015-S41



写真には、セット内容以外のオプションパーツも含まれています。

操作性の向上とニューカラーを追加！
軽快フットワークの「三輪」も新登場

免許不要で操作も簡単な電動カート「マイメイト」が、前・後進切替えとアクセル操作を独立したスイッチとレバーに変更し、いっそう操作性を向上。さらにボディカラーも、新色のワインレッドを加えた2色展開としています。

また、充実した機能はそのままに、軽快で小回りが利く三輪タイプも新発売です。

- 前・後進切替えスイッチを独立設定し、簡単に確実な操作を実現
- アクセルレバーは“握る・放す”のシンプル操作。レバーを放すと同時に電磁ブレーキがかかる安心システム
- 新発売の三輪タイプは、ハンドル操作が軽快で小回りも容易
- 安定性に優れた四輪タイプに新色・ワインレッドを追加
- とっさの時にアクセルレバーを強く握り込むと、自動的に停止する
- カーブを曲がる時、自動的に減速する
- ヘッドライトを消し忘れても10分後に自動消灯する
- 45度・90度・180度に回転するシート。前後2.5cmの調節も可能
- 傷害保険と365日24時間緊急対応システムを1年間無料サービス



三輪タイプ(新型)/ワインレッドのみ



四輪タイプ/ワインレッド(新色)

ヤマハ電動カート(介護保険対象品)

マイメイト(四輪タイプ/三輪タイプ)

4月1日 新発売

¥348,000/¥318,000(非課税)

カラー:2タイプ/1タイプ



イベントの最後は、ポンドカーなど特別参加車の先導で、33台を連ねたパレードラン



幻の名車・トヨタ2000GTを語る会 “007”モデルも登場して大盛況!

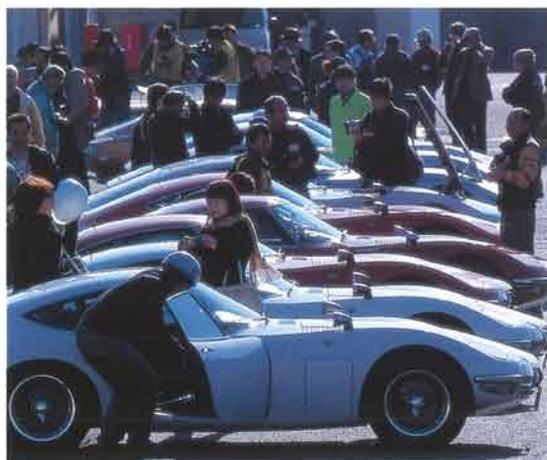
1966年、トヨタ自動車とヤマハ発動機が共同開発した日本初の本格的スポーツカー「トヨタ2000GT」。その愛好者組織「トヨタ2000GTオーナーズクラブジャパン」(山本勇会長)主催によるミーティングイベント「トヨタ2000GTを語る会」が、2月15日(土)、生まれ故郷のヤマハ袋井テストコース(静岡県)で開催されました。

このイベントには、同クラブのメンバーをはじめ、当時のヤマハとトヨタ関係者やレーシングドライバーなど約50名以上が参加。国内外から集まった33台の2000GTを囲んで、開発秘話やドライビング談義、テストコース走行などを楽しみました。

とりわけ参加者の関心を引いたのは、めったに見ることができない特別参加の3モデル。映画「007は二度死ぬ」(ショーン・コネリー主演)のポンド・カーや3つの世界記録と13の国際記録を樹立したスピードトライアル車、東京モーターショー展示車(コミュニケーションプラザ收藏)が並んで展示され、デモンストレーション走行も披露。往年と変わらぬ雄姿に、参加者から盛んな拍手と歓声を浴びていました。



“007”仕様の2000GTオープンカーはシリーズ5作目に登場



かつてない数のトヨタ2000GTが集まるとあって、マスコミも多数取材に訪れた

「y-mode」がリニューアルでパワーアップ! ショップサポート&ユーザーサポートを両立

携帯電話版ヤマハ情報サイト「y-mode」は、いつでもどこからでも、ヤマハモーターサイクル関連の情報を手軽に入手できるサービス。「y-mode」は「製品情報」、「PHOTO GALLERY」、「原付免許アプリ」、「全国取扱店情報」の4つのコンテンツを主体に構成。それぞれがバイクライフのサポート役として、またヤマハモーターサイクルのアピールの場としての役割を持っています。

なかでも「全国取扱店情報」は、みなさまのショップPRや、詳細情報の提供はもちろん、お客さまにとっても、それぞれの状況や要求にあったショップを簡単に検索でき、販売店さまとお客さまを繋ぎきっかけを作ります。

ご利用は、以前と同様にヤマハサイトトップページから「y-mode」へアクセスし、自分のiモードメールアドレスを送信。すると「y-mode」のアドレスメールが携帯へ送られてきますので、そのアドレスから中へお進みいただけます。ライダーにとって“必需品”になるよう多くのお客さまにご案内いただくとともに、お客さまとのコミュニケーションツールとしてご活用ください。

「y-mode」コンテンツ紹介

①～③はiモード専用。④はインターネットに接続できるすべての携帯電話で利用可能。

※画像はイメージです



① 「製品情報」

ヤマハスポーツモデルからコンピューターモデルまでの全ラインナップを排気量別に紹介。製品を選択すると、その製品の画像を表示するほか、モデルの詳しい解説や主要諸元も見ることができ

② 「PHOTO GALLERY」

モーターサイクル、風景、マリナーワールド、ヤマハロゴの4種類を用意。それぞれ多くの待ち受け画像を収録している



③ 「原付免許アプリ」 (仮称)

y-modeのトップ画面から直接iモード携帯電話用プログラム「アプリ」を使って原付試験問題集をダウンロード。その後は、iモードにアクセスすることなく、場所、時間を気にせず何度でも無料で使用できる
※原付試験問題集を無料ダウンロード
※NTTDコム・503シリーズ以降の機種で使用可



●地域で探す

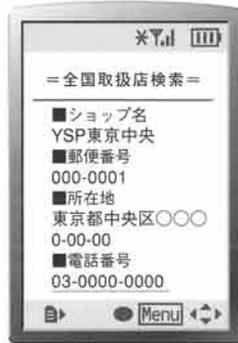
地名、排気量、ショップ(YSP、YOU SHOP、取扱店)を入力するだけで指定したエリア内で条件を満たしたショップリストが表示される

●目的地で探す

駅前 で 探 す : 駅名を入力してその最寄りのショップを検索する
目的地から探 す : 目的地の電話番号で、ユーザーの行きたいショップを確実に検索する
現在地で探 す : ユーザーのいる位置情報をもとに、そのエリア内にあるショップを検索する

④ 「全国取扱店情報」

全国のヤマハモーターサイクルを扱う販売店を、ユーザーに紹介するケータイ版「ヤマハバイク取扱店」情報サイト。次世代電話帳「バリ3ネット」と連携したことで、みなさまのショップPRや、詳細情報を提供することはもちろん、お客さまにとっても、「バイクを購入したいとき」「ツーリング先で故障してしまったとき」など、要求や状況にあったショップを簡単に検索が可能。販売店さまとお客さまとを繋ぐショップ検索システム
※iモード以外の方は「全国取扱店情報」が「バリ3ネット」からしか入ることができません
アドレス <http://bari3.net/yamaha/>



検索後は条件に当てはまるショップのリストを表示。そのなかから特定のショップを指定すると、住所・電話番号などの基本情報が現れ、さらに進むと、ご近所検索や、「ショップの地図など、詳しい情報を得ることができる」※地図はバリ3ネットに加入しないと表示されません
※バリ3ネットの加入は任意となっています

バリ3ネットとは

「バリ3ネット」は全国4千万件収録の電話帳(地図連動)と、携帯版・簡易ホームページから構成されている“次世代電話帳”。ショップのみならず加入すると、営業時間、電話番号などの基本情報に加え、お店の地図や、書き換え自由の広告、一斉メール配信、求人情報の掲載などのサービスが可能となります。必要な人に、目的情報を、スピーディー発信することで、新規客の開拓や、顧客への継続的なアプローチを実現。さらに新機能「抽選メール」を使ったサービを実施でき“集客力アップ”に貢献。低コストで充実したサービスを提供します。

※「バリ3ネット」、「全国取扱店情報」に関するお問合せと詳細は、

バリ3ネットお客様センター: TEL.053-452-0609 バリ3ネットホームページ: <http://www.bari3.net/>

SR25周年スペシャルサイト公開中! 新情報や制作秘話など話題満載

ヤマハホームページではSR誕生25周年を記念したスペシャルサイト「SR Cafe」を現在公開しています。

内容は、SRの魅力の一つキックスタートのコツ、仕組みの紹介、SR独特の鼓動感を生み出すエンジンのメカニズムを紹介するページ。また、25th Anniversaryモデルの360° Viewや、限定パーツの解説などを用意しています。これらは実写と、味わいのあるイラストを組み合わせた動画で表現されており、見ているだけでも楽しい工夫でいっぱいです。

今後もサンバースト塗装の燃料タンクや、フェンダーなどの制作現場のレポートなど、25周年にまつわるさまざまな情報を紹介する新しいコンテンツが登場する予定。SRオーナーはもちろん、ヤマハファン、そしてバイクファンにとっても見逃せない内容となっています。ぜひ多くのお客さまにご案内いただき、ヤマハのクラフトマンシップが生み出したSRの魅力を感じていただく機会に、また店頭での話題づくりにご活用ください。

<http://www.yamaha-motor.co.jp/mc/sr400/cafe/>



エンジン紹介ではスロットル画像をマウスでドラッグすると回転数が上がり、ピストン、コンロッド、クランクシャフトが動くユニークな仕掛けで楽しめる

「クラブヤマハモーターサイクル」は、ヤマハオーナーのためのモーターサイクルライフ・サポートプログラム。より快適に安心にヤマハモーターサイクルとお付き合いいただけるよう、さまざまなサポートプログラムを用意しています。

そのなかで、お客さまを悩ませる二輪車の盗難トラブルに備え、ヤマハ車の再購入を支援するオプションとして、ご好評いただいている「盗難保険システム(盗難保険+鍵穴イタズラ補償)」が、2003年3月1日より、保険金額の改定を行ないました。

従来の「Aシステム」を廃止し、新たに「Cシステム」を追加。保険金額を最高100万円とし、盗難に対するの安心感を大幅にアップさせました。126cc以上のヤマハ車なら新車・中古車に限らず加入でき2年目以降の継続加入も可能なこのプラン、クラブヤマハモーターサイクル新規ご加入、継続されるお客さまへのご説明、よろしく願っています。

【改定後】

- Aシステム 打ち切り(現在の加入者は期限内有効)
- Bシステム 保険金額:最大50万円(免責1万円)
鍵穴イタズラ補償:5万円 掛金:16,000円
- Cシステム 保険金額:最大100万円(免責5万円)
鍵穴イタズラ補償:5万円 掛金:32,000円

ヤマハオーナーの「安心」を目指して!
クラブヤマハ・オプション盗難保険金額改定

ヤマハテクニカルセンター主催の 需要創造イベントをご活用ください

ヤマハが設立した二輪専門教習所であるヤマハテクニカルセンター主催のイベントが4月よりスタートします。

バイクを走らせるという共通の体験を通じ、親と子の触れ合いを深めていただくと同時に、子供の頃からバイクの魅力知ってもらう「親子バイクスクール」。ライディングに自信のない方、以前のようにバイクライフをもう一度楽しみたいというリターンライダー、ライディング技量のチェックをしたいという現役ライダーを対象にした「リターンバイクスクール」を用意しました。

子供さんを持つお客さま、バイクから離れてしまったお客さま、ステップアップを目指すお客さまなどにお声がけいただき、バイクライフのサポートとして、また需要創造の一端に活用ください。



年齢・性別を問わず多くのライダーが参加

親子バイクスクール

- 開催日 4月27日(日)、7月27日(日)、
※10月19日(日)
- 会場 ヤマハリゾート「つま恋」
- 費用 ペアで8,000円
(昼食代、保険代、消費税含む)
- 参加資格 小学生(男女)と保護者のペア
(子供、保護者とも自転車に乗れること)
- 定員 25組(50名)
- 申込み 申込み多数の場合は抽選となります
申込み用紙に記入して
開催20日前までに必着

※10月開催は1度参加された方のセカンドステージとなります。

リターンライダースクール

- 開催日 4月13日(日)、6月15日(日)
※9月21日(日)
- 会場 テクニカルセンター教習コース
- 費用 7,000円
(昼食代、保険代、消費税含む)
- 定員 20名
(定員になり次第締切します)
- 申込み 申込み用紙に記入して開催5日前までに受講費を振り込みのこと
※9月開催は技量向上のためステップアップした内容となります。

問合せ、申込み

(ホームページから申込書請求や前回の開催内容が確認できます)

フリーダイヤル:0120-819-410 <http://www.ymmj.co.jp/yt/c/>

東京/大阪モーターサイクルショー ヤマハは新スタイルのカスタムを提案

バイクシーズンの本格的なスタートを告げる二輪業界恒例のイベント「モーターサイクルショー」が、3月21日~23日大阪、4月4日~6日東京で開催されます。会場には国内外メーカーのニューモデルをはじめ、数々のバイク関連アイテムが展示されるほか、試乗会などの各種イベントも催され毎年多くの来場者が訪れます。

ヤマハブースでは「カスタムでさらに広がるヤマハワールド」をテーマに、マジスティ限定車をはじめ、ワイズギアとのジョイントで実現したマジスティの最新カスタム、SR25周年を記念してコンストラクターとコラボレーションで作上げたカスタムモデルなど多数を展示。ヤマハが発信するストリートカスタムの次なる方向性をブースいっぱいに展開し、次世代のカスタムトレンドを作り出すヤマハをアピールします。このほかニューモデルのタッチ&トライコーナーなどを設け、誰もが楽しめるブースとなっております、ぜひ多くのお客さまにご案内ください。



東京モーターサイクルショーでは、30回を記念しての特別イベントも予定されている(写真は昨年の様子)

第19回大阪モーターサイクルショー

- 会期 2003年3月21日(金・祝)10:00~17:00 一般公開
22日(土)10:00~17:00 一般公開
23日(日)10:00~17:00 一般公開
- 会場 インテックス大阪6号館
- 入場料 前売券 一般入場券1200円 ペア入場券2100円
当日券 一般入場券1500円 ペア入場券2500円
- 主催 大阪二輪車協会
- 問合せ 大阪モーターサイクルショー2003事務局
TEL.06-6344-5067
<http://www.motorcycleshow.jp/>

第30回東京モーターサイクルショー

- 会期 2003年4月4日(金)
- 10:00~18:00 業界関係者特別公開
13:00~18:00 一般公開
- 5日(土)10:00~18:00 一般公開
- 6日(日)10:00~17:00 一般公開
- 会場 東京ビッグサイト
西2ホール/アトリウム/屋外展示場
- 入場料 前売券 オトナ1200円 高校生500円
当日券 オトナ1500円 高校生1000円
男女ペア券 2500円
- 主催 東京モーターサイクルショー協会
- 問合せ 東京モーターサイクルショー運営事務局
TEL.03-5457-2106
<http://motorcycleshow.org/>

1977年、パッソルS50から、シグナス、ジョグ、最近では1995年のマジスティ、2001年のTMAXなど、日本、そして世界のスクーターシーンを牽引するヤマハスクーターのデザインを手掛けるのが「エルム・デザイン」。

その「エルム・デザイン」が、ビッグスクーターを専門に扱う情報誌として3月より定期刊行される「TRANSCOOPER(トランススクーター)」に全6回の連載企画で登場します。

この連載は、現代のスクーターカルチャーを代表するヤマハスクーターの知られざる世界を紹介するもので、第1回は、坂紘一郎社長をはじめとした役員の方々のインタビューを通して、次々とヒットスクーターを生み出してきた足跡や、モノ作りの姿勢、またエルム・デザインがこれまで手掛けてきたスクーターを写真で紹介するなど、読んで、見て楽しめる内容となっています。今まで表に現れなかったスクーターデザインの世界を知っていただく良い機会として、ぜひお客さまにもご紹介ください。

「TRANSCOOPER」は、マジスティ、TMAXの最新カスタムスタイルなど、参考になる情報も数多く掲載されている



世界中で愛されるヤマハスクーター！ エルム・デザインが作り出す世界を紹介



この試乗会では、ニューモデルを含めたヤマハのフルラインナップをいち早く試乗出来ることや、普段乗ることのないジャンルのバイクにトライするなど、一度で多くのヤマハモーターサイクルに乗れる絶好の機会とあつて、毎年多くの来場者で賑わう人気のイベントです。会場では、展示車や、ミニイベントも開催し、家族やカップルの

姿も多岐にわたる、みんなが楽しめる内容になっています。開催日程や、会場案内、試乗モデルなどの詳しい情報は、ヤマハホームページ内の試乗会専用サイトや、二輪専門誌などで広く告知し、できるだけ多くの方にヤマハモーターサイクルを試乗してもらいたいと考えております。販売店のみなさまも、たくさんのお客さまをお誘いのうえ、試乗会に参加していただき、シヨップイベントなどに連携させるなど、販促活動にお役立てください。

2003ヤマハニューモデル展示試乗会

開催地	日程	会場
東京会場	3月29日(土)・30日(日)	お台場P街区
愛媛会場	4月13日(日)	愛媛県二輪車交通公園
神奈川会場	4月20日(日)	大磯ロングビーチ大駐車場
大阪会場	4月26日(土)	舞洲スポーツアイランド
岡山会場	5月11日(日)	笠岡農場飛行場
北海道会場	5月25日(日)	札幌事業所
九州会場	6月8日(日)	福岡タワー
宮城会場	6月15日(日)	スポーツランドSUGO

モーターサイクルショーと時期を同じくしてヤマハの恒例イベント「2003ヤマハニューモデル展示試乗会」がスタート。3月29日の東京を皮切りに、6月15日の宮城まで全国8会場で順次開催いたします。

2003ヤマハニューモデル展示試乗会 3月29日・東京会場よりスタート！

姿も多岐にわたる、みんなが楽しめる内容になっています。開催日程や、会場案内、試乗モデルなどの詳しい情報は、ヤマハホームページ内の試乗会専用サイトや、二輪専門誌などで広く告知し、できるだけ多くの方にヤマハモーターサイクルを試乗してもらいたいと考えております。販売店のみなさまも、たくさんのお客さまをお誘いのうえ、試乗会に参加していただき、シヨップイベントなどに連携させるなど、販促活動にお役立てください。

リード、ビーラマン、フェリー ヤマハライダーがランキング上位をキープ!

AMAナショナルモトクロス250ccクラスは今年も、ヤマハ勢がランキング上位で激しいポイント争いを繰り広げています。第4戦サンフランシスコ大会では、3戦まで奮わなかったビーラマンが3位に入り初の表彰台を獲得。リードが2位、フェリーも4位と健闘を見せると、第5戦では、リードが2位、徐々に調子を上げているビーラマンも再び3位に入りました。

そして迎えた第6戦サンディエゴ大会でもヤマハ勢が大活躍。レースは1周目を終え、ビーラマンが首位を奪い、リードがその後を追うという展開でスタート。その後リードがビーラマンをかわしてトップに立つと首位をキープ。一時はフェリーが3位にポジションを上げ、1-2-3のフォーメーションを形成し、表彰台の独占も期待されましたが、フェリーがミスを冒し後退。結果はリードが独走体制を築き今季2勝目、ビーラマンも2位を獲得し見事1-2フィニッシュを果たします。



第7戦ミネアポリス大会では、フェリーが3位に入り第2戦以来の表彰台を獲得。ビーラマンは4位、リードはアクシデントに見舞われ6位となった

シリーズランキングは、R・カーマイケルがトップですが、僅差でリードが2位、ビーラマンが3位、さらにフェリーも5位をキープしています。これからシリーズも中盤戦に突入、さらに激しくなる戦いにぜひご注目ください。

AMA 2003シリーズランキング

AMA SX250 (第8戦終了時)

1 R・カーマイケル	Honda	185
2 C・リード	Yamaha	168
3 D・ビーラマン	Yamaha	147
4 T・フェリー	Yamaha	130
5 E・ラスク	Kawasaki	122
6 N・ウエイ	Yamaha	83

AMA SX125西 (第6戦終了時)

1 J・スチュワートJr	Kawasaki	147
2 T・プレストン	Honda	116
3 A・ショート	Suzuki	92
4 B・ラニノピッチ	KTM	91
5 M・ウォーカー	Kawasaki	90
6 D・スミス	Suzuki	81

AMA SX125東 (第2戦終了時)

1 B・セラーズ	Yamaha	47
2 B・ジェスマン	Suzuki	45
3 M・ブラウン	Kawasaki	40
4 M・バイルン	Honda	36
5 K・スミス	Yamaha	29
6 E・ヴァレジョ	Yamaha	26

ヤマハ提供 BSデジタル番組 「75mph」放映日程

BSデジタル放送によるヤマハ提供番組「75mph」では、自分の価値観を大切に生きる「人」にスポットを当て、その人とともに豊かな時間を創出するパーソナルビークルを表現しています。3月も以前ご好評いただいたものを再放送していますので、見逃してしまった方はこの機会にぜひご覧ください。

BS FUJI / 毎週日曜 22:55~23:00
(再放送は毎週水曜 11:55~12:00) 放映

日程	登場人物/登場商品
3月2日	中嶺 幹 バイク(日本)
3月9日	田中廉仁・優也 マリノ(日本)
3月16日	クリスティアーノ・クーリ バイク(イタリア)
3月23日	マリア・エスタバ・コロミナス バイク(スペイン)
3月30日	鈴木 佳明 マリノ(日本)

2003年モトGPまもなく開幕! YZR-M1と5人のライダーもスタンバイOK

2月12日、2003年モトGP世界選手権シリーズ第1戦「スカイウォック グランプリ・ジャパン」の記者発表が行なわれました。今年、ヤマハを含めた日本4メーカーと、海外3メーカーの計7メーカーが参戦。マシンも各メーカーが4ストでの参戦



テレビ放送予定
NHK衛星第1: 4月6日(日曜日)12:00~15:30
日本テレビ: 4月6日(日曜日)26:55~27:55

を決定しており、モトGPの本格的な始動の年といえます。また戦いの舞台となる鈴鹿は、今年からコースレイアウトを変更。130Rは複合コーナーとなるほか、カシオライアングル(シケイン)はクランク形状のコーナーに生まれ変わり、レースファン必見のパッシングポイントとして注目を集めています。

ヤマハの代表として会見に出席した中島雅彦さん(MS開発)は「昨年レース経験で得たものを生かし、どうすれば勝てるか、ライダーが何を求めているかを考えたマシンを作り込み、順調にテストを進めています。チーム一丸となってチャンピオンを目指しますので応援をお願いします」と、開幕に向けての抱負を語りました。

一方2月10日~11日、スペイン/バルセロナでは、開幕に向け実戦的なテストを行ないました。なかでもメランドリは、ライダーのなかで最大の周回をこなしながら、ブレーキ・システム改善にも取り組み成果を挙げたほか、チェカは、10日に転倒に見舞われながらも11日には復帰し、自己記録を更新しています。

GP開幕まで1ヵ月を切りました、今年、進化したYZR-M1と、ライダーがどんな戦いを見せてくれるのか、熱い応援よろしくお願ひいたします。

「第42回東京国際ポートショー」開催 ヤマハの描くとびきりのマリノライフが大盛況!

ヤマハは、2月8日~11日の4日間、東京ビッグサイトで開催された「第42回東京国際ポートショー」に出展しました。

今年は「海、とびきりの週末」をメインテーマに掲げ、大人から子供まで、自然が与えてくれるかけがえない時間や、環境の大切さを感じられるブース作りでヤマハの創造するマリノワールドを展開しました。そのブースでは、昨年秋に発表したフィッシングポート「YF-23」や快適なクルージングを実現する「CR-33」など、さまざまなジャンルのプレジャーボートを展示。なかには船内見学のため列ができるボートもある程の好評ぶりでした。またマリノジェットは4ストロークモデルをはじめ、フェューエルインジェクションを採用しクリーンな排ガスを実現した2ストロークモデルなどで、環境対応に優れた製品を紹介。さらにアメリカズカップのサポート艇に使用され、スピード、パワー、耐久性が世界で高い評価を得ている船外機も展示しました。

このほか「ポートライセンススクール」「レンタルポートクラブ」の案内カウンターなど、ソフットの面でも積極的なアプローチを試み、ひととき多くの来場者の注目を集めました。



マリノジェットのライディングや、スポーツフィッシングの体験コーナーは、家族連れでも楽しめるコーナーとして大きな注目を集めた

このほか「ポートライセンススクール」「レンタルポートクラブ」の案内カウンターなど、ソフットの面でも積極的なアプローチを試み、ひととき多くの来場者の注目を集めました。

リコール&サービスキャンペーンのお知らせ

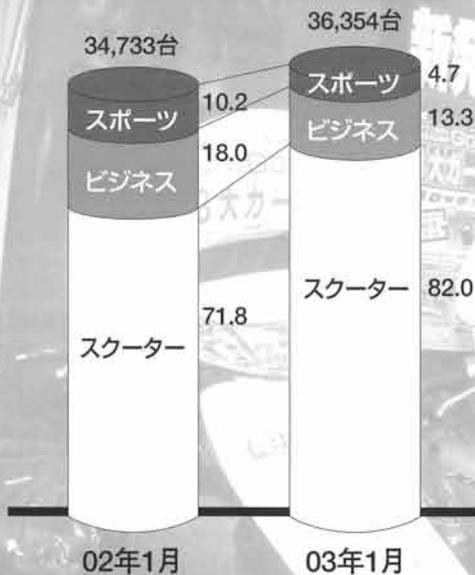
下記リコール、改善対策、サービスキャンペーン車両の改修・修理を行なっております。大変ご迷惑をおかけしますが、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。詳しくは、ヤマハ・ホームページ(<http://www.yamaha-motor.co.jp/news/recall.html>)などでお確かめください。

商品名	車体番号
【リコール対象車】	
●リモコンJOG・JOG・JOG-ZR(CV50)	SA16J-000054~030338、SA16J-030400~030699
●ニューJOG(YV50)	SA01J-000053~015232
●JOGポシェ(YV50H)	SA08J-016949~022752
●JOGアプリオ(YJ50)	SA11J-034463~048838
●JOG-ZR(YG50ZR)	SA13J-011177~015778
●JOG-Z(YV50Z)	SA12J-024662~034241
●ビーノ(YJ50R)	SA10J-029576~042775
●ビーノ(YV50)	SA02J-100101~104489
●ギア(BA50)	UA03J-000013~006302
●グランドアクシス(YA100)	SB01J-100101~138056、SB01J-100101~103519
●シグナス(XC125M)	SE01J-000101~005648
●シグナス(XC125SV)	SE07J-000106~000590
●シグナス(XC125D)	4TG-000101~008778
●TW225E	DG09J-000019~003196
●マジスティABS	SG01J-003245~006687
●マジスティ	SG03J-026479~028473、SG01J-000015~006707、SG03J-000027~015548、4HC-061237~070060

商品名	車体番号
●ドラッグスター(XVS250)	SG03J-023359~028533 VG02J-000020~001069、VG02J-001170~001269、VG02J-02672~02751、VG02J-000020~004993
●ドラッグスター(XVS1100)	VP10J-000019~003178、VP13J-000163~002707
●ドラッグスターラシック(XVS1100A)	VP13J-000013~002687
●ロードスター	VP12J-000008~000967
【改善対策対象車】	
●シグナス(XC125SV)	SE07J-000101~001560
●メイト(V50)	UA04J-000016~020905
【サービスキャンペーン対象車】	
●ジョグポシェ(YV50H)	SA08J-028523~036627、SA08J-000019~010908
●JOGアプリオ(YJ50)	SA11J-065039~088782
●ビーノ(YJ50R)	SA10J-044334~065863
●グランドアクシス(YA100W)	SB06J-206603~214916

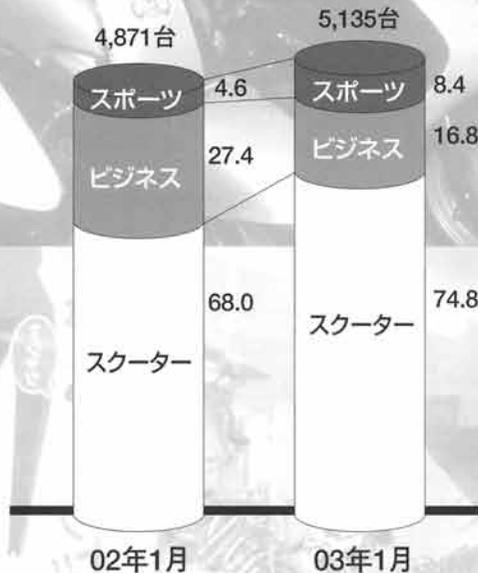
2003 春のスクーター 販売最前線

■ 1月出荷台数推移／原付一種



※自工会調べ

■ 1月出荷台数推移／原付二種



※自工会調べ

1年を通じて原付需要がもっとも活況を見せる春。二輪業界にも例外なく低価格化の波が押し寄せているなかヤマハは単に安価なモデルに頼るのではなく熟成した機能・品質を持つスタンダードモデルの“プライス・フォー・バリュー”を高めることで市場ニーズに応えようとしている。今回の特集は、春商戦最盛期を直前に控えた店頭で原付販売の手ごたえをうかがった。

MC FRONT LINE

基本を誠実・勤勉に継続する
“創業83年”老舗の底力！

地に足をつけた、地域密着型のスクーター販売。大規模販売店が多数競合する神奈川県にあって、YOSHOPモリクボさんのご商売は、まさにこの一言に尽きる。

「周辺のお客さんに対して、自分たちの店はどういう方法で満足を提供できるのかを常に考え、誠実に実行し、勤勉に継続しているだけ。特別なことはしていませんよ」と、森久保社長は話す。

お客さまの満足度の高さが、お店の信頼につながり、収益拡大につながる。しかし、言うは易く行なうは難し。それが基本だとわかっているにしても、効果を実感できなければ継続していく力が失いがちになる。創業から83年、立身店長まで3代にわたって店を受け継ぐモリクボさんには、理屈ではなく信念として身に染みついてい

YOU SHOPモリクボ

森久保 昭雄社長・立身店長／神奈川県厚木市

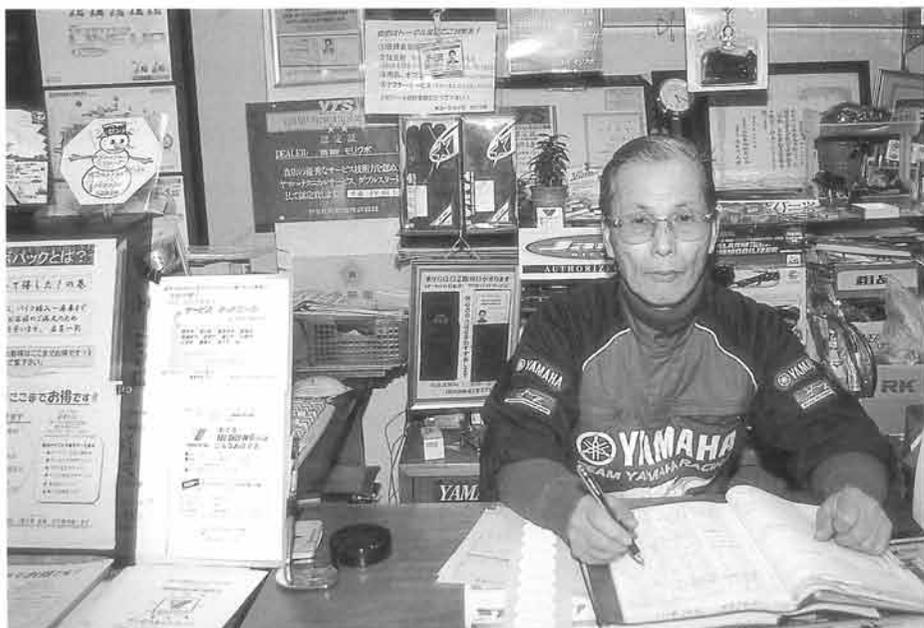
るから、基本を守る努力が途切れないのだ。

「モリクボパック」と名付けたアフターサービス特典はその好例。新車を購入したお客さまを対象に、安全点検5年間無料、出張引き取り無料、パンク修理1年間無料、修理代金割引という4項目を提供する。そのほか、購入車の配送や廃棄車処分なども無料で行なうなど、お客さまが日常的に遭遇する面倒事をきめ細かくフォロー。「モリクボで買ってよかった」と実感してもらえよう努め

ている。

「だから、特典の利用率がすごく高いんですよ。オイルランプが点いたら初回点検の時期ですよ」と言うと、だいたい5割くらいのお客さんが来店されます。でも、一番多いのは納車配送かな。9割以上が配送扱いですね」と立身店長はいう。

その配送の時、必ず行なうのが「乗り方指導」。バイク経験の有無に関わらず、日常の取扱方法から安全運転のコツなど、指導員資格を持つ店長が大丈夫



販売した車両には必ずオリジナルの防犯登録ステッカーを貼付し、顧客台帳とは別の専用ノートに、通し番号で個人データを管理。常に携帯することで来店客のプロフィールを素早く検索でき、円滑なコミュニケーションにも役立っている



カタログには、ひとつひとつ手書きのメッセージを記入し、お店の誠意をアピール

お客さまが日常必要とするアフターサービス項目を特典にした「モリクボパック」。きちんと明文化することで、お客さまへの責任感を維持する



と判断するまでじっくり指導する。時には1時間から1時間半ほどかかるが、運転に自信のない女性には特に好評で、そのせいか客層の4割以上を女性が占めている。「もともとウチは、パツル&パツララの時代からかなり女性を意識した店づくりをしているんです。店内に花を飾り、



空いたままでは間が抜けて見えるナンバープレートホルダーを、スペックカードやメッセージカードの掲示スペースに利用。カード類は立身店長がパソコンで自作



床や窓をピカピカにし、展示車の配列にも気をを使う。男性は少しくらい汚れていても気にしませんが、女性は違いますからね。書類やパンを渡す時に油が付いたりしないよう丁寧に手を洗い、服装も常に清潔なものを着用するんです」
こうした日頃の活動、気配りは、常に

お客さまと話し、観察し続けてきたなかでつかんだノウハウ。それでも、もっとお客さまの心に響くサービス、来店を誘う演出ができないかと頭を巡らせている。

「基本にプラスアルファがなければ、現状を維持することはできても、向上はありえません。特に市場が不況から脱しきれない今は、必要だと思ふことをひとつずつ積み重ねるしかないんです」

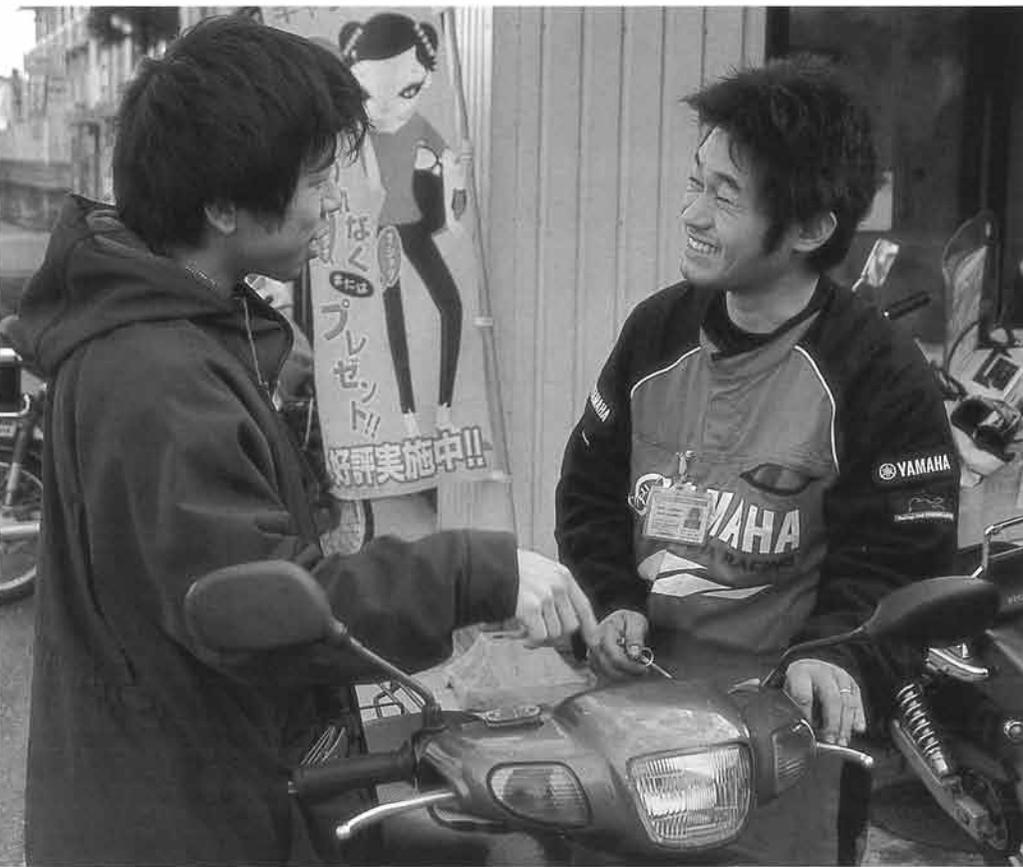
シーズンごとに行なう独自のプレゼントキャンペーンはそのひとつだが、その成果は最近2年間の販売台数増加という形で着実に実り始めた。今年も春に向けて、ヤマハの盗難保険付きキャンペーンを織り込んだ「創業83年記念プレゼントキャンペーン」を展開。昨年以上に好調な売り上げを見せている。

「ユーモアという話題性には欠けませんが、JOGシリーズやビーノ、アプリオなど、ヤマハの商品は機能も品質も信頼性が高い。そのうえ、価格の面でも他社商品との差が縮まったので、商談しやすくなりました。3月、4月に向けて手ごたえは十分ありますよ」と、森久保社長は自信を見せる。

アフターサービスの安心感、商品の信頼性、そして価格。この3つをバランスよく、高いレベルで提供する。それがモリクボさんの強みかもしれない。

2003春のスクーター
販売最前線

品質・性能・お手頃価格の総合力で
お客さま思いのヤマハをアピール！



整備技術の高さ、人当たりの柔らかさ、ソツのないセールストーク……。これからのMS生駒さんを孝之店長が引っぱる

YOU SHOP MS生駒

樫内 孝史社長・孝之店長／奈良県生駒市

大阪市・難波まで電車で約20分、距離約20kmほどに位置する奈良県生駒市は、大阪のベッドタウンとして発展してきた。山がちな地形のため二輪需要も多く、ヤマハ車は4割から5割近いシェアを持つ。その中核を担うお店のひとつがYOU SHOP PMS生駒さんだ。

客層の8割が50ccスクーターユーザーで、通勤・通学の男性と買い物に使う主婦が半々。

「お客さんひとりひとりが、スクーターを駅までの行き帰りとか買い物とかはつきり割り切って使っていますから、車種選びの条件もほとんど、安くて軽い」が決まり文句。すると、アプリオしかなくなくなってしまうんです。何かいいバイクない？ っていうわれればリモコンJOGやビーノ、距離によってはグラランドアクシスを奨めたりできるんですが……」と樫内社長は苦笑する。

「ただ、仕方なくアプリオを売っているわけではありませんよ。ヤマハでは一番

低価格の商品ですが、デザインが旧型だというだけで、ヘルメットスペースはたっぷりだし、エンジンはよく走るし、Gロックも付いている。機能や性能に関しては今のJOGと比べても遜色ないので、自信を持って売ることができるとです」

低価格に狙いを絞った他社モデルが市場の注目を集めているが、ヤマハのラインナップはすべてスタンダードモデルの品質と性能を備え、信頼性の高さで勝る。春の需要期に向けては、新価格になったリモコンJOGを中心にアピールするつもりだという。

「幸い、『安くて軽い』モデルを欲しがってお客さんは、ニューモデルかそうでないかをあまり気にしません。リモコンJOGは、充実したスタンダード機能と便利なりモコンが付いて、しかも価格が下がったから、お客さんが話を聞いてくれるようになりました」と孝之の店長。

「特に男の人は、アプリオより車体が大きくて走行安定性が高いこと、リモコン機能の便利さ、フロントサスペンションの強化などを説明すると、けっこう反応がよくなるんです。リモコンなんて要らないという声もありますが、私が高校生の頃に出た『メットイン』だつて同じようにみんな要らないと言ってたから



「ニューモデルは欲しいが、なくても十分戦える」と社内社長。今年も昨年を上回る好調なスタートを切った

いですから、リモコンもきつと当たり前になると思いますよ」

2年半前まで日産のサービスマンだった孝之の店長は、整備技術だけでなく接

ヤマハの「盗難保険付きキャンペーン」と、奈良YOU SHOP会の「乗換えキャンペーン」をフックにした新年セールを告知。こうしたチラシは月に1回、1万~1万5000枚規模で行なう

プライスカードや、カタログのページをパウチでさまざまに組み合わせたオリジナル商品ガイドなどを自作し、お客さまの注目を喚起



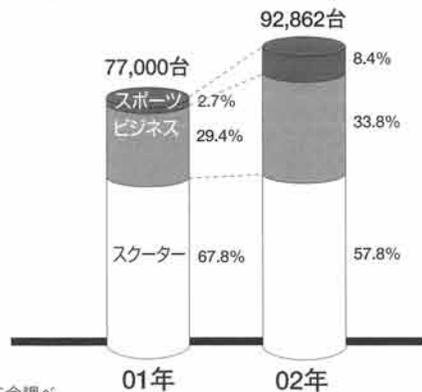
客のノウハウも十分習得済み。今では社内社長が「ほとんど任せっきり」というほどだ。

「カルロス・ゴーン効果つてやつですよ(笑)。当時、サービスマンは整備だけやって、お客さんの対応はフロントマンだけに限られていましたが、彼の方針でサービスマンが直接お客さんと接するようになったんです。そのおかげで、電話の応対から挨拶の時の頭の下げ方までしっかり仕込まれました。バイクショップとカーディーラーでは勝手が違いますが、その経験はけっこう役に立ってます」

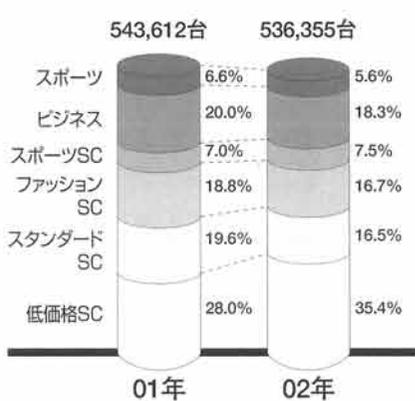
最近では、原付から軽二輪まで、若いお客さまの来店が増えてきた。

「ヤマハの原付ラインナップに、もっと若い人が魅力を感じるモデルが増えてくれればうれしいですね。ここから大阪までバイクなら30分程度だから、ダイレクト通勤に使える手ごろな価格のモデルを期待しています」

■ 原付二種カテゴリー別出荷台数推移



■ 原付一種カテゴリー別出荷台数推移



※自工会調べ

Q. 原付二種クラスの魅力とは？

◆ここがイイ！◆

交通の流れに無理なく乗れる

西内真知子さん・34歳・会社員

原付と違って時速30キロ制限じゃない点が一番！時速30キロでは交通の流れに乗れないし、それがデメリットになつてるとも少なくないから。また、原付二種は、大型と違って価格も手ごろ。「原二だけ乗っています」という人はあまりいないけど、私の周りではセカンドバイクとして人気があります。

できればもっと楽しい原付二種が出てくると思います。加速感があって、燃費が良くて、荷物も積めるタイプが出たら、それでツーリングを楽しむ層もグッと増えると思う。高速道路を走れない問題もありますが、もともと私たちは、大型バイクでもあまり高速道路を使わないので、それは気にならない。高速を使うとタンデムで友人を乗せていけないし、それから、価格の手ごろ感がある。日常的に乗れるタイプであればこそ、赤とかピンクとか、もっと遊び心のあるカラーライナップが出ないかなあ？ 50ccにはあんなにたくさんモデルや色があるのにな。

社会貢献する移動手段

大上能克さん・30歳・会社員

日本の道路事情を考えると、「速くて軽いスリムなバイク」がベストじゃないかな。また、話が大きくなりますが、環境問題や工

そこが知りたい セールスポイント

Vol. 11

販売に直結するセールストークやセールスポイントの糸口などを探ろうと、ユーザーに直撃インタビュー！
今回はどんな理由でどんな人が原付二種クラスのバイクを選んでいるのか。原付二種の魅力について訊きました。



ネルギー問題など騒がれていますし、トータルに考えたら移動手段として原付二種クラスが最高でしょう。コストパフォーマンスもよく、二人での移動も可能ですしね。社用車なんてやめて原二スクーターにしちゃえばいいのって思いますよ。あ、雨の日や免許がない人は困るか。それにしても、原二の良さってあまり知られていない気がする。単に維持費が安いとかだけでなく、省スペース環境にも優しいなど、もう少し付加価値が高いクラスであることをアピールすべきですね。

不景気な時こそ原二の時代！?

金沢哲也さん・41歳・会社員

経済的なので、不景気な今こそ、原付二種の時代でしょう。四輪の世界では軽四の人氣が結構高いように、世の中モーターサイズに向かっているんじゃないかな。高速道路に乗れないことについては、逆にお金をかけ

データ内：

- ・年齢
- ・職業
- ・所有免許
 - ：普通自動車
 - ⊕：大型二輪
 - ⊖：普通二輪
- ・バイク歴
- ・所有バイク

ずに出かけられると考えればいい。のどかな気分ですれま

すよ。欲を言えばもう少し選択肢が広がればね。現状は中古車市場を探さないと欲しいモデルがない。新規に開発せよとも既存モデルで二種クラスを作ってくれば嬉しいね。スポーツバイクでもスクーターでも、趣味性と実用性を兼ね備えたモデルなら、きっと売れそうでしょう。

便利で安くて、安心で

小山西嗣さん・28歳・自営

高速道路に乗れないことを除けば、全てにおいて優れているのに、あまり人気ないですよ（笑）。僕も3年くらい前まで、自宅と勤め先との往復に2スト1000ccのスクーターを使っていました。走る楽しさもそここあって、日常の足としての利便性も良かった。だから買い換えの際は、原二の延長でマジステイにステップアップしたんです。

車と併走することを考えたら、時速30キロで走るのホント、ツライ。50ccに乗っている友だちで、車の流れに乗ろうと加速したらスピード違反で捕まったという、笑えない話もあるくらいです。

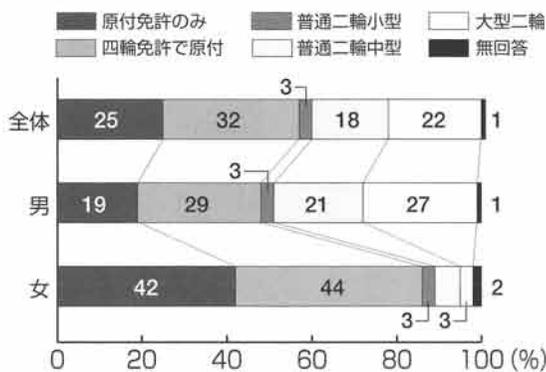
パワーと小回りの両立

箕田稔さん・36歳・会社員

駅までの足に以前は50ccスクーターを使っ

免許併有状況

(2011年3月末現在)



(社)日本自動車工業会「平成13年度二輪市場動向調査」より

ていましたが、先日、高台に引越しまして。私は体格が大きいし（笑）、50ccだと坂道がちよとツライので、1100ccのスクーターに乗り替えました。50ccにはないパワーと中型にはない手軽さに、多少値段が高くてもしっかり原二がいまいなと実感しています。

私はもともと二輪免許を持っていたから気軽に「じゃあ、1100に買い替えるか」って思えたけど、わざわざ免許を取ってまで、二種に乗るかと言われると、難しいですね。原付免許で1000ccくらいまで乗れるとか、取得しやすい二輪オートマ免許制度ができれば、原二ユーザーが増えるんじゃないかな。



取材協力：レーシングワールド浦安店
※文章と写真の人物とは必ずしも一致していません(以下同)

◆ここがネック!◆

**原付二種のメリットを知らなかった
庭田猛さん・25歳・会社員**

デザインやカラーが気に入って購入したバイクが、たまたま125だっただけで、特にこのクラスにこだわりがあったわけではありませぬ。父の持っている車に私のバイクの保険をかけてもらっているんですが、代理店の人に教えてもらいうまで、ファミリーバイク特約のことは知りませんでした。でも、実際に乗ってみると、自動二輪と比べても税金は安いし、保険面でも優遇されていてびっくり。バイクショップの人にも、原二のメリットなど情報提供をどんどんしてもらえると、バイク購入時に選択肢がもっと広がると思うんだけど……。

**趣味として楽しめる部分が大きければ
山本太朗さん・20歳・学生**

大型バイクはシートをかぶせて保管しているから、ちよっとそこまでという時には、いちいち出してくるのが面倒くさい。そんな時には、ひよいと引つ張り出せるスクーターが便利だよな。しかも51cc以上なら、面倒な右折や時速30キロに縛られないし、タンデムだってできる。大型は大事に乗りたいたいし、雨が降っている時に乗って汚したくないから、雨の日の足としてもスクーターは重宝している。自転車の延長みたいな感じかな。ただ、ふだん大型に乗っているだけに、100cc



のパワーは物足りない。時速30〜50キロあたりでトルクの谷があるのもちよっとね。それから、タイヤの選択肢ももう少し欲しい。アフターマーケットの部品にしろ、バイクの性能そのものにせよ、小型はちよっと物足りない。便利で手軽」という点だけで乗っているけど、バイクは趣味性が魅力なんだから、もっと楽しめる部分が欲しいよね。本当に気に入ったマシンなら、多少値段が高かったって買うでしょう、バイク乗りならね。

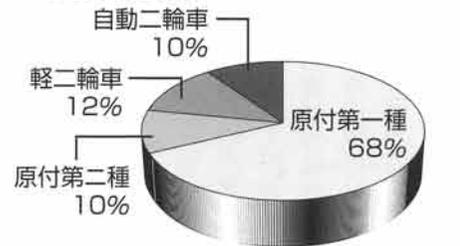
**オジサンバイクだから
松丸英夫さん・32歳・会社員**

7年前まで80ccスクーターに乗っていました。買い替えて手放してしまっただけで、使い勝手は良かったよ。今もうちの奥さんが100ccのスクーターに乗っている。本当は彼女も250ccスクーターに乗りたがっていたんだけど、小柄なので、取り回しがラクな小型スクーターに切り替えたんよ。小型モデルに興味があるから、雑誌でも気にかけて見ているけど、とにかく車種が少ない。オジサンバイクっていうか、いつも活気が無い感じ。50ccにははない便利さ、中型以上にはない手軽さを兼ね備えているんだから、個人的には、どれを買おうか迷うくらい魅力的な小型モデルが出てくることを期待しています。レトロ・クラシック調で作りが深い、絵になるペスバみたいなのはいいですね。

**わざわざ免許を取ってまで……
平塚恵子さん・45歳・主婦**

買い物やパートのアシとしてスクーターを使っています。車もありますけど、駐車場のあのお店ばかりじゃないし、駐車するには何かと時間がかかるので、手軽な原付は重宝しているんです。バイク自体に興味があるわけではないの

二輪保有台数



Impressions

- 趣味性を付加する
- 原付二種のメリットを幅広くアピール

二輪免許を所有する原付二種非ユーザーは大きく2つに分かれている。まずは、現在市販されている原付二種クラスはラインナップやカラーバリエーション、アフターパーツが少なく、バイクとしての楽しさ、面白みに欠けるため、原付二種に興味がないというタイプ。そして、もう一台買いつける金銭的なゆとりがあればぜひ欲しいというタイプである。一方、原付二種ユーザーは通勤やビッグバイクのセカンドバイクとしてなど実用的に利用するケースが多い。つまり、経済性・利便性を優先すればベストチョイスなクラスであり、そこにもう少しバイクならではの趣味性をプラスしていければ、原付二種ユーザーは広がっていくように思われる。また、原付スクーターユーザーは四輪免許でバイクを利用している人が多いため、二種へのステップアップのハードルとなるのが言うまでもなく免許取得だ。二段階右折や時速30キロ制限などのネガティブな側面を解消できるだけでなく、様々なメリットやバイクの楽しさをコンスタントにアピールし続けることがそのハードルを少しでも低くしていくことにつながるのではないだろうか。

**スポーツタイプがあるといいな
中西秀行さん・20歳・会社員**

小さくて振り回せるような、ヒラヒラ感のあるバイクが欲しかったんです。やっとSDRを見つけて、今レストアしている最中。もし、原付二種くらいでそういうモデルがあったら、保険や税金を考慮しても、そのほうがランニングコストが掛からないし、複数台



**購入後の楽しみが少ない!
竹内洋行さん・23歳・自営業**

ビッグスクーター全盛とか言われていますが、町中を走るときには、400や250ccのスクーターよりも100ccくらいの方が断然乗りやすいんじゃないかな。それでもビッグスクーターが人気なのは、カスタムパーツが充実しているからだと思う。僕自身、高校生頃からずっと50ccのバイクを手放さないのも、いじって楽しめるから。あくまでも趣味としてバイクに乗りたいたい僕には、いくら便利でも通勤バイクみたいな僕には、いくら便利にあまり興味ももてないですね。

Case Study

他業界に学ぶ

Lesson 12

地域に 貢献する

平成2年、商店街の各店舗が株主となった株式会社が生声をあげた。東京・足立区のアモールトーフがそれだ。最盛期の昭和50年代には100店を超えた東和銀座商店街だが、その後徐々に店舗数が減り続けた。現在の店舗数は66店舗。しかし「法人化は起死回生策というわけではなかった」と発起人の林氏は強調する。個人的な地域への留意が、きめ細やかなビジネスのスタイルに結びついた恰好だ。結果的に事業は地域に根ざしながら幅を広げ、安定した収入を背景に「恩返し」の段階に至っている。



株式会社アモールトーフ
専務取締役 林 千尋氏

1990年、東和銀座商店街振興組合が会社組織として設立。商店街近隣にある東部地域病院内のレストラン・売店事業、区内10カ所の学校給食事業、高齢者向けの弁当宅配業の他、近隣の大型スーパーの店内清掃請負、商店街振興と空き店舗対策事業として鮮魚店、パン屋を経営するなど幅広く展開。林氏は発起人で、商店街でも最古参となる茶販売店の3代目。51歳。



大規模小売店の林立により、商店街を取り巻く状況は極めて厳しい。地域に根ざした業務を拡大する一方で、アモールトーフでは毎月都合3回の売り出しを行うなど、商店街としての基本的な魅力度を高めるよう努力している

商店街法人化のきっかけは？

林 平成2年、近隣に病院が開院することになったのですが、その売店を経営できないか、と思いついたことです。商店街としては営利事業はできなかったのですが、法人化すればOKという話でした。そこでその日のうちに商店街の理事会にかけ、1日2日のうちに会社登記に必要な資金を集めたんです。

出資者にはある条件を出したとか。

林 「お金を出しても口は出さな」ってね(笑)。これは今も同じ。いろんな人の話を聞いて回っていると、動くものも動かない。「ここは私に任せてくれ」という強い意志を持った人が牽引しないと、事業は回りません。

林 それが林さんだったわけですが、やはり地元への思いがありましたか？

林 そもそも売店の話も、妻と私の他愛のない会話が発端(笑)。それほど強い思い入れがあったというわけではないんですよ。

林 病院内の事業はうまくいきましたか？

林 利益という点では、13年のうち10年は1割、2年は0.5割の株主配当を行い、無配当は1年だけです。まずまずではないでしょうか。ただし事業としては1度失敗してしまっただけです。その復活と時を同じくして新しい展開があったわけですね。

林 当時娘が通っていた小学校の給食が、規制緩和

ANOTHER FOCUS

Case A 注目されるコミュニティビジネス

利益を追求しつつ地域課題を解決

地域に眠っている労働力や技術力を改めて見直し、これを活用しながら小規模ビジネスを展開する「コミュニティビジネス」が今注目を集めている。実施主体は民間非営利団体、企業組合などのほか、有限会社や株式会社も。法人を母体とするため利益追求を基本としながらも、新たな雇用を生み出し、女性・高齢者などの社会参画の場を提供する狙いがある。経営内容も、介護や子育て支援、文化継承、リサイクル推進など、地域に密着したものが多い。行政などには及ばないきめ細やかなサービスで、地域が抱える課題を解決する意味合いが濃いのが特徴だ。

和により民間委託されることになったんです。「自分の娘の通う学校の給食ぐらい、自分たちの商店街で何とかしたい」と、足立区に持ちかけました。ところが、当時は病院内のレストラン事業で衛生面に問題があり、いったんは断られたんです。しかし、この仕事は是非でも欲しかった。委託業者が決定されるという日の朝一番に改めてアプローチして、何とかやらせてもらえることになったんです。

林 一つには、法人化してから病院事業の実績があったこと。もう一つ大きかったのは、やはり自分の娘の通っている学校の給食だったということですね。特別に地域の利益を意識したわけではありませんが、私自身、生家の茶屋の3代目にあたります。町民として「こうしなければならぬ」と思わなくても、町に対する思いが自然と体に染みついているんでしょうね。

小嶋 高齢者への弁当宅配業を行っています。これは地域貢献を意識した事業ですね。病院、学校給食と足立区にはお世話になっているので、こちらとしても恩返しをしたかったんですよ。宅配の際には必ず声がけをするようにしており、何かあった時のために連絡システムもできあがっています。

林 正直言って採算ベースには合いません。ですが、おかげさまで好評をいただけてまして、クチコミでさまざまなイベントや行事の際の弁当の依頼が来るようになりました。間接

的とはいえ地域の支持が得られたのは大きかったと思います。

「貢献しなければ」と構えているわけではありません。しかし、活気を失ってしまっただけで痛ましい事件を誘発しがちです。商店街は対面販売が基本ですから、町の安心感や信頼感を育む大きな役割を持っているんですよ。

私はおかげさまで町会でも信頼を受けていて、町のことは何でも分かる立場にいます。町会がしっかりしている町は、やはり安心して暮らせるんですね。この地区も、うらやましがられるほど評判がよく、子供たちも安心してのびのび育っています。

我々としても「地元業者だから」と甘えることなく、プロ意識を持って業務に臨んでいきたいと考えています。



4月からは小学1～3年の児童を預かる学童保育を開始する。これも「地域への恩返し」の一環。全盛期に比べゆとりがある商店街のスペースを逆手に取った発想だ。「子供たちも立派な客。給食同様、プロ意識を持って臨みたい」

「アモールトーフの場合」

- ◎ 地域情報をビジネスチャンスにつなげる
- ◎ 意識しない自然体の「地域貢献」
- ◎ 地元での評判が商売の幅を広げる
- ◎ 「安心できる町」の中心的役割を担う
- ◎ 甘えることなくプロ意識を徹底



Case C 定着しにくい「市民企業」

不景気のおおりで社会的活動は縮小

東京都商工会議所の「中小企業の社会貢献活動に関する実態調査」(平成10年)によると、アンケートに回答した360社のうち約9割が何らかの形で社会貢献を実施している。同調査は平成5年より5年おきに行われているが、「業績に関係なく活動を継続する」企業が減少し「社会貢献は必要だが経済的に無理」とする意見が増加。厳しい経営状況が覗く。フィランソロピーが盛んな欧米では「個人が行う身近な社会貢献こそが市民企業の基盤」とする考え方が定着しており、社会貢献活動のあり様は、日本での個人と企業の関わり方を見直す契機にも。

Case B 社会貢献は慈善事業ではない

戦略的に企業価値を高める

博愛・人間愛といった意味を持つ「フィランソロピー」という言葉。主に慈善事業などで使われる用語だが、最近は企業理念として謳われることも多くなってきた。「企業人も市民を構成する一員として社会に貢献する」という行動はそのままに、それを慈善事業と考えるのではなく、社会への投資と捉え直しているのだ。投資である限り、回収を見込むのは当然だが、フィランソロピーは短期的な利益に直結はしない。長期的に見て「企業としてどのような価値を求めるか」というイデオロギーに基づいた戦略があれば、確実に成果のある活動と考えられている。

Why Motorcycle?

「なぜあなたは、ヤマハのバイクに乗っているのですか？」

Why YAMAHA?

STREET BIKERS'
編集長

安田 尚令さん(41歳)



人に自由を与えてくれる乗り物だからもっとと気楽に、気ままに

バイクは趣味が高い乗り物だ。それだけにライダーひとりひとりの思い入れは強い。その分、気の合う者同士は意気投合しやすいけれど、反面、排他的にもなりがちだ。

バイクを変えると「宗旨変え」と言い、

ライディングギアの選び方で人を見る。違うカテゴリーのライダーとの交流はなく、自分の守備範囲を超えたがらない。多くのライダーに見られるそんな特徴を、安田尚令さんにとっても残念に思っている。「バイクのいろんな楽しみ方を認められないなんて、すごくもったいない」安田さんが16歳になって初めて原付に乗った時、自由を感じたと言う。「どこでも行けるんだって感動して、もうツーリング

しまくってました。夜通し走って、どこかに着いたらそこで昼寝。そんなのばっか」バイク好きが高じ、ヤマハのシヨップでアルバイトを始め、ついにはメカニックに。85年にはレーシングメカニックとして全日本250ccクラスに参加した。「ストレートを駆け抜けるマシンの音を聞いただけで、回転数と次のラップタイムが分かった。かっこいいでしょ?」

その後、二輪誌の編集者となってからは、根本健さんにライディングと技術論を叩き込まれた。根っから走り志向。つまり、排他的になってもおかしくないバイクライフを歩んできた人なのだ。

「でもさ、バイクの楽しさって、みんな同じじゃないかな? 何に、どんなカッコで乗ってたって、感じてるものは変わらないはず。だったら何でもいいじゃない。速く走りたければスポーツに乗ればいいし、のんびり行きたくやアメリカンを選べばいい。自然の中に入りたくなったらオフロードマシン。ただそれだけのことじゃん……って、僕なんかは思うんですけど(笑)」

バイクに人生を縛られている人が多いのではないか、というのが安田さんの印象だ。その点安田さんにとって、バイクは人生を楽しむための道具の一つ。けれど、「に、過ぎない」と付け加えるのは似つかわしくない。愛車のSRを前に、安田さんはこう言うのだ。「ただの乗り物じゃないんですよ。……この感覚は、乗ったことのある人にしか絶対に分かんないだろうな」乗ったことがあれば誰もが持つ共感。それは安田さんにとって、自由であること。だから安田さんのバイク観は解放されたている。

Answer

「グラマラスかつシャープなデザインと、車重を感じさせない軽快なハンドリング」

ムーブメントはユーザーが生み出す。常にその動向に注目し、柔軟に対応すべきだ



【発行】ニュース出版

【発刊】月刊

【中心読者層】20代

幅広いジャンルのバイク情報はもちろん、ストリートに生きる若者たちが興味を持つファッションや音楽、映画など、さまざまな話題やアイテム情報を提供。最近では読者に合わせ「若くして大人っぽい」誌面構成を意識している。生活の中にバイクが無理なく溶け込んでいるのが読者の特徴。女性読者は約3割。



97年の創刊当時は、ストリートバイクはあまり目立つ存在ではなかった。ムーブメントを作ったのは?」なんてよく聞かれます。でも、そんなことはあり得ない。すでにストリートに動きやムードはあった。僕たちはその動きに注目して、彼らが求めているであろう情報を提供しただけなんです。ムーブメントは常にユーザーが生み出すものなんです。僕たち媒体やシヨップやメーカー、つまり業界が上に立って固定化できるものではないと思うんです。だからもっとユーザー主体に考え、その動向に注目していかなくては行けない。そこからリアルなニーズが見えてくるはず。でも、ユーザーも一つのスタイルに凝り固まりがちです。それでは発展も望めない。業界としても常に「こういう楽しみ方もあるよ」と提示していかなければ、業界自体の首を絞めかねないと考えます。ストリートバイク雑誌としても、スタイルに固執せず、街で乗るライダーたちの変化に合わせて柔軟に誌面作りを変えていくつもりです。

STREET BIKERS'

1 店舗向かって左路にあった倉庫を取り壊し、お客さまの駐車スペースを拡大。その入口を通り過ぎても奥の二輪車用スペースから再度敷地内への誘導が可能だ



2

袖看板とエリアサービス看板を高々と掲げ、店奥にあるサービス工場の脇にはサービスファクトリーサインを押し、視認性の向上に努めている

3

煉瓦調のシンボル壁とリブスパネルのベース外壁で落ち着いた外観。三カ所に取り付けられたヤマハロゴと入口の底部分に配されたヤマハレッドがアクセントを添えている

外観

積極的に遊びの提供に取り組む店ならではの親しみやすさに加え、高額商品を取り扱うに相応しい雰囲気を出しようと、シンボル壁には落ち着いた煉瓦調の外装材を選んだ。陸橋の側道沿いに位置しているため、大通りの交差点近くとはいえ見過ごされがちなので、車の進行方向に向けてスクーターを色とりどりに並べるとともに、大型スポーツやカスタムモデルなど、店内の豊富な品揃えがガラス越しに外から見えるよう展示方法を心掛け、存在感を高めている。

“遊び”を軸に
親しみやすさを強化する
明るく開かれた店づくり

YSP京葉

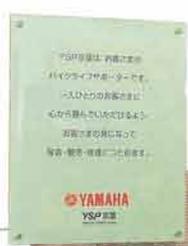
東京都江戸川区西一之江2-14-14 大月 信和 社長

Profile

略歴 元ファクトリーライダーの大月社長は、そのキャリアを活かして、インストラクターや安全運転講習の指導員を務めるなど、“モータースポーツとしてバイクをいかに安全に楽しむか”を追求し続けてきた。遊びを軸にお客さまとのコミュニケーションを深め、自店のお客さまとそうでない参加者と分け隔てなく接する姿勢がYSP第一号店としての長年に及ぶ実績と信頼、安心感に結びついて、着実にお客さまをつかんでいる。店への親近感を強めるため「より明るく開かれた店」を目指してリニューアルを行ったのは、創業30周年目にあたる昨年12月のことだ。

立地 古くからの下町と新興住宅地とが混在する、千葉県境に近い東京都江戸川区の、環状7号線と京葉道路とが交わる交差点そばに位置する。首都高速一之江インターチェンジからも近く、交通の便が良いことから、周辺には四輪ディーラーや競合店、二輪用品店が点在している。なお、店舗は陸橋の側道に面しているため、今回のリニューアルをきっかけに環状7号線と京葉道路の道沿いに見

板を出し、店舗への誘導を図っている。
店舗 約200坪の敷地面積に、接客スペースを含む約45坪のショールームと約30坪のメインサービス工場からなる店舗、そして今回増設した約15坪の第2サービス工場を持つ。店舗の基本構造はそのままに、内外装に手を加えたリニューアルによって、照明数の増設や仕切りの取り外しなどを行ない、入りやすさを重視した明るく広がりのある空間づくりを目指した。
商圏 江戸川区内を中心に隣接する江東区や市川市、船橋市までをカバー。人口密度が高い地域特性を活かし、これまでは半径2キロ圏内を確実にものにしようとチラシ配付やポスティング作業をこまめに行っていたが、リニューアル後は半径5キロに照準を拡大。カスタム色が強い雑誌と大型スポーツに特化した専門誌に広告を出稿するなど、より幅広い層への店舗告知を行っている。
販売・客層 スクーターを通勤に使用する人が多いことから、スクーター需要は6割と高い。客層の中心は20代



後半から30代の男性だが、スポーツ層の約7割以上を占めるほどカスタム人気が高く、広告出稿の効果も手伝って、最近特に若いお客さまが増えている。また創業30年の実績から親子代々で訪れるお客さまも少なくない。
スタッフ 後ろ右から、サポートスタッフ・大月健さん、大月信和社長、サービスチーフ・神谷清隆さん、サービス担当・糟谷典彦さん、長山和史さん、川崎康之さん。前右から大月久子専務、フロント担当・大月一代さん、川上雅也店長、ヤマハ担当営業・五十嵐哲郎さん。

購入を検討している車種が来店時にタイミング良く置いてあるショップであるように、ユーザー傾向を探りながら商品ラインナップを調整する



4

昨年12月に行ったりリニューアルでは、カスタム需要の高まりもあり、今どきの若者感覚で気軽に立ち寄れる、明るく開かれた店舗作りを目指したYSP京葉さん。しかし、あくまでもバイクは乗って楽しむものという創業以来の信念は今も根底にあり、改めて「遊びと安全をサポートするプロショップ」として再スタートを切った。



6



5

「実際にパーツが装着された実車を見ていただくのが一番」とオリジナル提案モデルも数多く展示。店の個性と技術力を積極的にアピールする

大型スポーツバイクを道沿いに面して並べ、道行く人々に店の存在感を強調。また、スペックボードを兼ねたプライススタンドを設置し、分かりやすい情報提供にも心がけている



9



7



10



8

用品類のニーズは減っているとはいえないものの、基本的にバイクに必要なものはプロショップとして取り揃えている

ショールームスペース

リニューアルの狙いである「明るさと開放感」を実現させるため、まず、これまでショールームと接客スペースとの間にあった仕切りを取り外し、店内に広がりを持たせた。それに伴い商品の見やすさを優先させようと、あえて展示台数も減らし、ゆっくりと回遊しながら見ていただける配置を心掛けている。また照明数を増やし、壁を白く塗り直したことの相乗効果で、いっそう明るさを確保し、マシンが美しく映えて見えるようになった。

11



サービス工場の奥には、整理整頓しやすいよう収納のことまで考えて、ストックゾーンとして中2階が設けられている



警視庁の指定整備工場の指定も受けているため、白バイの整備点検など、あまりお客さまの目に触れさせたくない作業用に、第2サービス工場を店舗裏に新設。重整備も行なえる十分な設備機器が整っている

サービス工場

技術力には絶対の自信を持つYSP京葉さんでは、以前からサービス工場を見せる意識が高かったが、今回さらにガラスウインドーを増やし、その前に待ち合いスペースを設けることでその姿勢をより強化。お客さまの安心感を高めることはもちろん、見られることによる緊張感がスタッフの作業効率向上や整理整頓を促す効果にもつながっているという。

12



マシンが丁寧に扱われる様を見せることとあわせて、修理を待つテーブル横に小さい工賃表を貼り出すことで、お客さまに安心感を与えている



認証工場の資格を取得していることをステッカーでアピールし、形となって現れにくい技術力を少しでも視覚的に表現

14

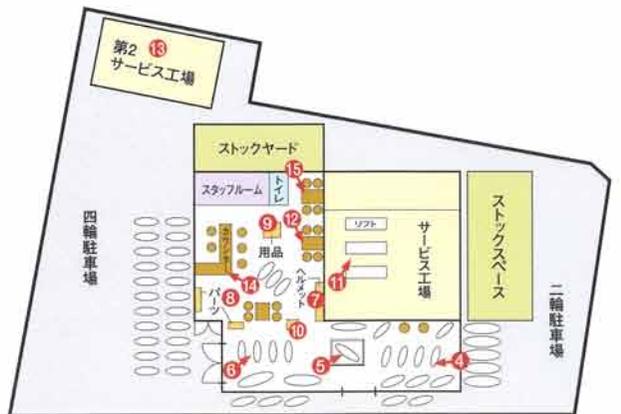


お客さまがどのようなイメージでバイクをカスタムしたいのか、言葉で言い表せない部分を十分引き出すため、接客にじっくり時間を割く

15



くつろぎスペース周辺の壁にはツーリングの予定表やワズギアニュース、提携している教習所の案内などを掲示し、店からの情報提供を欠かさない



接客スペース

カウンター周辺の壁と床材に木材を使用することに最もこだわったと大月社長。これは温かみと和やかな雰囲気作りを意図してのことだ。実はこのカウンター、以前は店内中心にあったが、今回左脇に移動し、お客さまがスタッフの視線を気にせずに商品を見て回れる距離感を保っている。また、サービス工場が見える位置にツールを用意するなど、今まで以上にくつろげるスペースを増やした。これは納得のゆくまでじっくり商品を見てもらうためと、常連のお客さまと新規のお客さまとの棲み分けにも役立っている。

YAMAHA Monthly Calendar

2003年 3月 ▶▶▶ 4月

- セールスプロモーション
- 普及イベント
- 新商品

- イベント・キャンペーン
- モータースポーツ

☆=数字で示したページに関連情報があります。

3	[ヤマハ関連]
	~4/30 スポーツ5.9%低金利キャンペーン Gロックスクーター盗難保険キャンペーン スクーター&バス3%低金利キャンペーン スクーター&バス夏のボーナス一括払いキャンペーン ~3/10 SR400 25周年モデル予約キャンペーン ● 3/3 SR400 発売 DS4・DSC・DS11・DSC11 発売 Majesty・Majesty C・Majesty ABS 発売 ● 3/9 サンシャインいわきエンデューロ/MSLしどき ▼ 3/15~5/31 Mjesty C Limited Edition予約キャンペーン ☆3 ● 3/20 ステップアップスクール/SUGO ● 3/20 JOG-ZR 発売 ● 3/21 筑波サーキット・親子バイク教室/筑波 ヤマハTRYカートスクール/SUGO ● 3/23 員弁シリーズカップエンデューロ/YSLダイイチ ● 3/29*30 ヤマハニューモデル展示 試乗会/東京 ● 3/30 SUGOキッズミニバイクレース/SUGO ● 4/1 XJR400R 発売 ☆2 TW225 発売 ☆2 マイメイト 発売 ☆3 ● 4/4 SUGOレーシングスクール/SUGO ● 4/5 ヤマハTRYカートスクール/SUGO ● 4/6 ファンキーエンデューロ/柴田ファーム ● 4/12 SUGO親子バイク教室/SUGO ● 4/13 ヤマハニューモデル展示試乗会/愛媛 ☆6 YSPニューモデル展示試乗会/名古屋 ● 4/13 リターンライダースクール/テクニカルセンター ☆6 MINEサーキット・親子バイク教室/MINE チャレンジオフロードフロンティア東北/SUGO エンデューロ宮城シリーズ/SUGO ● 4/19 ちゃれこん!/SLふくおか村 ● 4/20 ヤマハニューモデル展示試乗会/神奈川 ☆6 YSPニューモデル展示試乗会/静岡 ● 4/20 ヤマハオフロードスクール/SLふくおか村 TI KIDS BIKE/TI英田 ● 4/26 ヤマハニューモデル展示試乗会/大阪 ☆6 ● 4/27 親子バイクスクール/テクニカルセンター ☆6 十勝・子供バイク教室/十勝ISW ● 4/29 サンシャインいわきエンデューロ/MSLしどき SUGOレーシングコース体験走行/SUGO



3	[社会・業界]
	● 3/2 AMAスーパークロス第9戦/インディアナポリス ☆7 全日本スノーモビル第5戦(最終)/北海道・美瑛 ● 3/9 AMAスーパークロス第10戦/デイトナ ☆7 全日本トライアル第1戦/関東・真壁 ● 3/21 スクーターFEST.in FUJI/FISCO ● 3/21~23 大阪モーターサイクルショー2003/インテックス大阪 ☆6 ● 3/23 AMAスーパークロス第11戦/セントルイス ☆7 全日本トライアル第2戦/九州・熊本 全日本ロードレース第1戦(鈴鹿2&4)/鈴鹿 ● 3/30 AMAスーパークロス第12戦/ヒューストン ☆7 世界選手権モトクロス第1戦/スペイン ● 4/4~6 東京モーターサイクルショー/東京ビッグサイト ☆6 ● 4/6 Moto GP第1戦/鈴鹿 ☆7 AMAスーパークロス第13戦/ボンティアック ☆7 ● 4/13 全日本モトクロス第1戦/近畿 ☆7 AMAスーパークロス第14戦/アーピング ☆7 ● 4/20 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/群馬 ● 4/27 NMCA少年少女モーターサイクルスポーツスクール/大分 ● 4/27 Moto GP第2戦/南アフリカ ☆7 全日本ロードレース第2戦/SUGO 全日本モトクロス第2戦/関東 AMAスーパークロス第15戦/ソルトレイクシティ ☆7

