

マリンストアニュース

YAMAHA No.14 '79-12-'80-1

初荷セール実施中



縁起よく……弾みをつける

恒例

初荷セール

でっかく上がれ'80年代

歳末の商戦は、初春にむかって弾みをつける大切な商いです。どんな新年が来るのでしょうか。漁村づくり、のかけ声が強くなって、明るい沿岸漁業時代の幕がひらかれようとしています。さあ、景気よく「初荷」をおとどけて、漁師さんたちの初出漁の大漁を祈りましょう。そして'80年代のご商売の幸先よいスタートを期そうではありませんか。



角樽(つの)

で乾杯!

店頭を飾る祝い酒です。
商談がまとまったら、
お客さまと乾杯を!



お客さまへは

昇り龍の幸運を
お贈りしましょう

1月中にヤマハ和船、ヤマハ船外機をお買い上げのお客さまにプレゼントしてください。



ポスターは、あなたの
ストアの顔

店頭だけでなく、漁協や公民館の掲示板など、ユーザーさんが集ったり往来するところへ張り出して、あなたのストアのPRをすることを忘れないでください。とくに、冬のあいだ漁もとだえて雪にとじこめられてしまうような地方では、ポスターは、あなたからのご挨拶とセールの雰囲気盛り上げる、貴重な役目をはたしてくれます。

売らなきや『儲け』は産まれな



出雲市には、こうした駐艇場が2カ所あります。保管される船のほとんどは「マリン春日」さんが販売したものです。

アタリマエ…などと言わないで マリン春日さん(島根県出雲市)の “商売カネ本位論”に 耳をかたむけてください。

春日孝信社長は、「自分の足でひとつひとつ売りながら確実に儲けること、しかも、時計の針がたえまなく回るように、休みなくムダなく売りつづけるのが商売だ」と考えています。

若い頃から商売が好きで、不動産、骨とう、株式など色々な商品に手を出したことがある、と述懐する春日さんは、いま売れる商品で収益を確保し、そうやりながら地盤を固め、地盤を固めることによって新しい商品部門へ発展できる余裕をつくり出す、という方針を貫いてきました。

総勢は6名。左から奥さまの春江さん、信雄さん、春日社長、農機担当の杉原富吉さん、経
理・事務担当の大野さん。写真には、残念ながらもう一人の加藤計人さんが入っていません。



市場の機は熟した、お客もつかんだ、 息子が帰って来た——そこで、 社長さんの商法がモノをいった

大正二年に創業、三代つづきで農機具販売業を営んできた春日機械店は、今年から「マリン春日」の看板を掲げるようになりました。たしかにマリン部門の販売増進はめざましく、年間一億円を超える売上高のうち三十パーセントちかくのシェアを占めるまでに成長しております。とくに、五十二年、五十三年のマリン関係販売隻台数は、四十パーセントを超える伸長率を示しました。【図1参照】

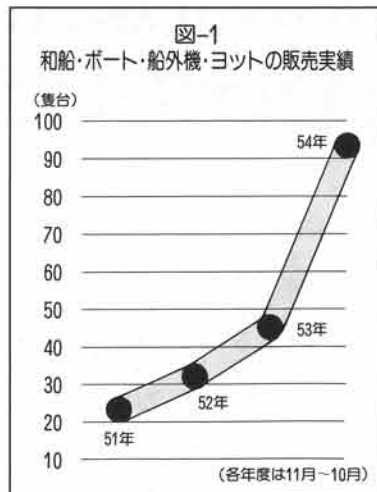
さて、この活況の背景にはなにがあるか。関係者の意見から成功要因をさぐってみたいとおもいます。

●春日社長は、四十七年頃から続けてきたボート免許教室による蓄積（つまりストアの知名度や見込客の把握など）が、この三、四年の釣りボートレジャーの流行にうまく結びつけられたと考えています。

●ヤマハ島根（株）の同店担当者、大石恒夫社員は、新規需要を掘り起す意欲を指摘します。去年からセールボート販売が始まりました。またマリンジェットも数隻販売しました。

●マリン部門の営業を担当する春日信雄さんは意欲満々です。船外機の補機需要が活発化している、さらにレジャー需要全体が今年あたりから代替期に入っていると観測して、マリン商品販売量は現状の三倍まで拡大できると踏んでいます。セールボート普及も、このプログラムに組み込まれています。

マリンレジャーの市場環境が熟したこと、



マリン普及活動が的を得ていたこと、拡販を推進する人材を得たことなどが、マリン春日さんに新需要をもたらしたのです。このほか、伝統の農機具販売が三十年代の「高度成長期」を終わって横這い状態になり、これに代る有力商品を育てなければならぬという社会情勢の変化が、マリン部門開発を一層促進させたとも考えてよいでしょう。

だが、以上のお話だけでは、「ブーム」の説明にはあまり参考にならないかもしれせん。一般にはあまり参考にならないかもしれせん。

「レジャー関係には、出牡丹線香花火のこと」のような一時的な商売が少なくない」と、春日社長も語っています。私たちは、マリン春日さんがいったいどのような考え方で手法でマリンストア経営と取り組んでいるかがうかがうこととしました。

販売計画 → 採算計画 → 仕入計画 → 在庫計画の



神戸川、堀川、十間川など、出雲市周辺の川
べりにも釣り船が連なるように係留されて
います。
河川が浅いこと、安全を期しての2基掛け
が普及しています。



4つをしつかり管理して、 商売を一本の流れとして把握する

春日社長は、商売を伸ばすのも減ぼすのも、
どれだけ「カネの力」をにぎっているか、そ
れにかかっていると主張します。「カネの力」
といっても、現金をできるだけ沢山蓄めてお
くという意味ではありません。「カネ」は、
商品、買掛金、売上金、売掛金、現金あるい
は手形、というように、さまざまな姿に変わ
りながら商売のなかに流れていくのですが、ど
の段階においても「カネ」を無駄なく使い、
その力を最大に発揮させることです。

それには、どうすればよいか。わたくした
ちが商売をするとき、どこから「儲け(利益)」
を手に入れているのかを反省してみましょう。
マリンストアの営業は、仕入と販売の二つ
の仕事で成り立ちます。つまり、買って、売
り、そこで利益を得るのです。

①販売代金から仕入原価をさしひいた荒利益
を得ること【図2参照】

つまり商品一つ一つの売買に当って必要か
つ十分な利幅を確保することです。このこと
は、もちろん誰でも承知しています。しかし、
儲けを大きくする方法は、決してこれだけで
はありません。それは、仕入と販売をバラバ
ラに切り離して眺めていたのではわからない

ので、図3のように商売の動きを一本の流れ
として把握しなければならぬのです。
この図が言わんとしていることは、次の三
点です。

- ▼商品はカネの大きさを表現される
- ▼カネを回転させることによって利益が生れる
- ▼ムダに寝ている商品(カネ)は利益を減らす

利益をより大きくする手段として、春日社
長は、次の二つを営業の基本にくわえなけれ
ばいけないと強調しています。

②仕入と販売の回転率を高めること

高利幅で売れる商品を長期間抱えているよ
りも、いま売れる商品を仕入れて、それを売
ってまたカネに替え、さらに売れる商品を仕
入れて収益をふやすチャンスをつくることで
す。春日社長は、商品回転率が正常であるか
どうかについても注意しています。「ウチの商品
回転率(1年間の売上高÷仕入高)÷365日
営業日数)は約8回です。類似業種の小売店
は一般に6回程度。悪いところで4回ぐらい
ですから、良い方だと自負しています」

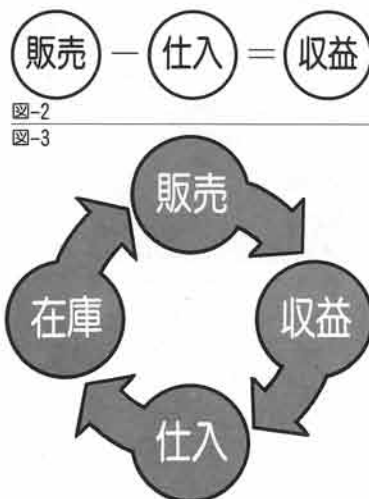
さらに、カネを寝かせておかないという観
点では②項と関連しますが、もう一つのポイ
ントがあります。

③適正な在庫を管理すること

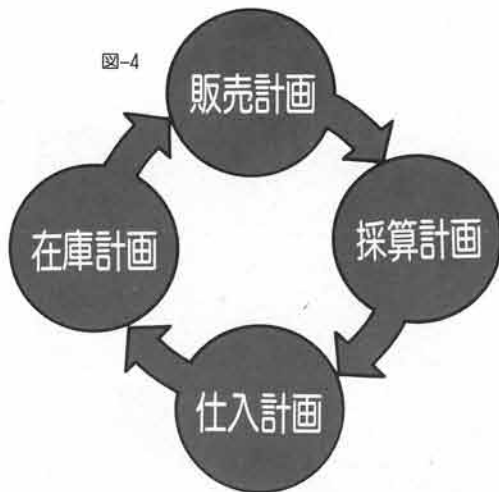
在庫が少なすぎるとは、売るチャンスを逃が
すことがあります。反対に多すぎても困りま
す。在庫には金利がかかるのですから(注*)、
過剰在庫やデッド・ストックはそれだけ商売
の利益を少くするのです。

(注*この問題については「マリンストア繁
栄講座」を読んでください)

さて三つのポイントをまもって、スムーズ
な商売を続けるには、もう場当り的な営業は
ゆるされません。販売、仕入、在庫および全



体の採算について、相互に脈絡のとれた計画を立てて経営すべきことはいくらまでもありません。



マリ青春日さんは、全体的には、前年の実績数字を最も重視して計画を立てます。そして、農機具およびマリン業務用については需要期がハッキリしているので、前年同期の数字を見て毎月こまかな販売計画と仕入計画を立てます。また、マリンレジャー需要は一年中とぎれないのが特徴。そこで、

①シヨールームを整えてとびこみのお客をとりこぼさないようにするとともに、

②冬の釣りシーズンである十一月二月の需要最盛期には彈力的に仕入を増やし、年間を均して在庫を身軽にするよう対処しているのです。

需要の季節変化

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
農機具												
漁業												
レジャー												

1月 最も盛期
12月 最も盛期

お店の財産

後継者

「マリ青春日」さんは今年3月、「海ねこヨットクラブ」を結成。ヨット試乗会の開催やYSA山陰シリーズへの参加、セーリングスポットの開拓など、信雄さんが中心となつての普及活動を進め、県下の他店に先がけてヨット愛好者の輪を着実に広げています。



春日信雄さん(右)と、頼もしい片腕を得た春日孝信社長



昔、骨とうに手を染めたことがあるという春日さんですから、なにか珍品や掘出し物もありそうですが、ここはひとつ、「マリ青春日の星」を紹介することにしましよう。

春日信雄さん(25歳)は、三人きょうだいの長男です。県下の高校を卒業すると浪速短期大学(大阪)でインテリアデザインを学び、インテリア業界で約一年働いたあと、農機具メーカーの長期研修生講座(一年)を受けてから故郷へUターンしました。

大都會で働いていると出雲の海が恋しくなり、家業を継ぐ決心をして、エンジン整備の勉強をしたのです。好きなデザインに技術を活かしたのは幸いです。新しいシヨールームのレイアウト、室内装飾には存分に腕をふるうことができました。ヨット普及のためのポスターやチラシも信雄さんの手づくりです。

いちばんの傑作は、趣向をこらした各種の名刺(写真)。これを信雄さんは、T(時)、P(場所)、O(状況)を考慮して使い分け、新しいお客さんに自分を印象づけることに努めます。

父の春日社長は、つねづね「商売では、レジャー客か漁師さんか、あるいは農家であるか、相手のお客さんに合わせて言葉のやりとり(話法)を変えることが大切だ」と信雄さんに教えていますが、信雄さんのアイデア名刺は、父の精神を具体化した一例と見てよいでしょう。



●お店の経営にはどんな考え方が必要か――。

●その実務はどのようにすすめたらよいか――。

マリンストア繁栄講座

お店の資金を上手に活かすコツ

●その一…資金をハヤク回転させること
●その二…使い道に応じた資金を調達すること

お店の儲け具合 = 売上に対する利巾 × 資金の回転

ぐだいて言うと、お店の経営成績の良し悪しは、「利巾」と「回転」のカケ算でまきります。

利巾については、よくご存じだと思います。そこで、今回は、資金の効率を高めるためにはどうしたらよいかを、もう少し考えて見ましょう。

- ポイントは二つあります。
- ① できるだけ投下資金を節約すること
- ② できるだけ早く投下資金を回収すること

私たちは商売のためにいろいろな使い道にお金を使います。それには、現金預金・商品・売掛金・手形というような運転資金と、店舗・備品などのために使っている設備資金とがあります。

第一のポイントは、これらのお金がムダなく有効に使われているかどうかをチェックすることです。

たとえば在庫のことを考えて見ましょう。たしかに売上を増やすためには豊富に品そろえをしておくことが必要なのですが、同時に迅速な資金の回転をはかることが大切なのです。余分な在庫を長いあいだ倉庫に寝かせておいたら、その分だけ運転資金がふくらみ、金ぐりをカバーするために借入金を増やさなければ

ならなくなりません。(金利負担が増え、儲けを減らします)

在庫をコントロールするために、「仕入れてから販売する」という態度をあらためて、「販売するために仕入れる」という姿勢に切りかえてください。

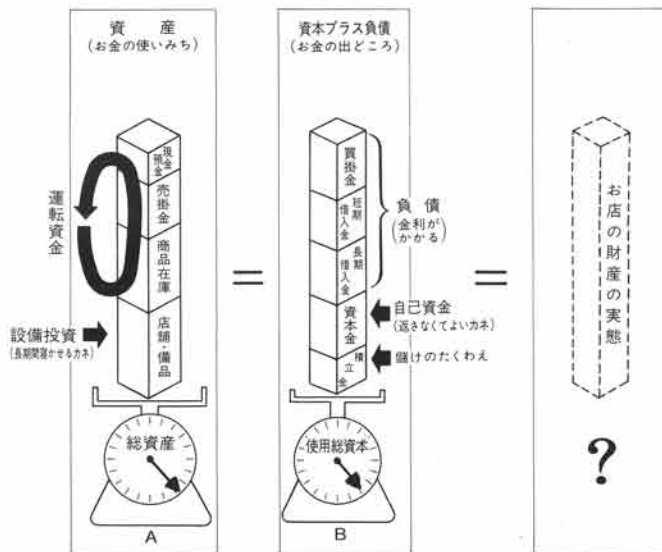
そして私たちはマリン春日さんのように、月商いくらに対して何カ月分の在庫をするか、また、その在庫を一年間に何回転させるのか、販売と仕入れに対してシツカリした基準を立てることにしましょう。

資金のムダをなくすことにかんしては、売掛金と受取手形についてもまったく同じです。もし売掛金の回収期間や手形のサイトを短縮できたなら、その割合に応じて借入金が返済できるし金利を節約できます。要するに、滞留していたり遊休化しているお金を少なくすることが、資金の効率を向上させて、利益と結びついた売上増をもたらすことになるのです。

● お店の資金を上手に活用する方法として、もう一つ重要な原則があるので、そのことに触れておきます。

それは、商売をひろげるために必要な資金を調達するときには、使い道に応じた適正な資金源から入手しなければならぬということです。店舗など設備投資のお金は、でき

- ▶この図は、お店の財産の状況を「お金の出どころ」と「お金の使いみち」の二つに分けて整理をして、両者を見くらべています。
- ▶たとえばいうと、お店の実態をカメラで撮影したとき「資本プラス負債」は陰画(ネガ)であり、「資産」は陽画(ポジ)にあたります。
- ▶「資本」も「資産」も、同一のモノをながめているのですから、AとBのハカリは同じ目盛りを指しています。



うれば返済する必要のない自己資金でまかなうことが望ましいし、もし借入をする場合でも、長期の借入をして年々の利益金で返済していけるような体制をとらなくてはなりません。運転資金についても、仕入先や金融機関へたよるばかりではなくて、

在庫の一部は自己資金で調達できるくらいの力をもちたいものです。資金の調達方法が適正であるかどうかを見分けるには、①使い道に応じてムリがなく安全であるか、②調達のコスト(金利)が妥当であるか、がポイントになります。

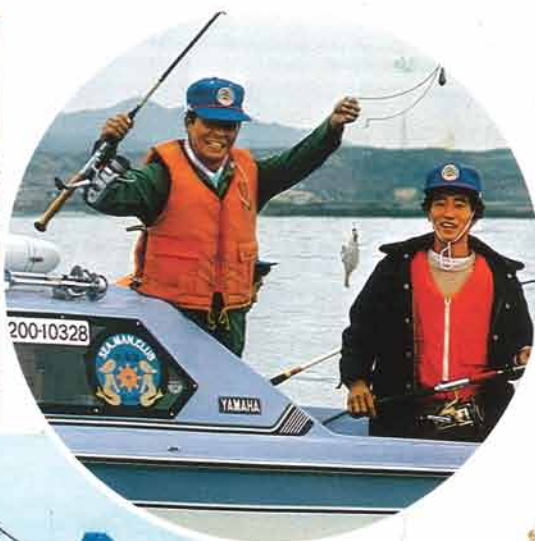


南西諸島ビッグフィッシングツアーご招待



第2回'79ヤマハ ボートフィッシングコンテスト

今年はずいぶん早く開催を待ちかねていた人々が多く、各地で盛り上がりがありました。ますます身近かなレジャー、スポーツとなった「ボート釣り」。
各地の大会の表情をご紹介します。



全国75会場、各2部門の優勝者のみなさまを抽選資格者とするお約束の「南西諸島ご招待」。
その当選者を決める抽選会が11月22日にヤマハ発動機(株)東京事務所の会議室において厳正、公平に行なわれ、8ブロックより各3名、計24名の当選者が決定しました。
3泊4日のビッグフィッシングツアーの幸運を射とめた方々は、北海道の羽幌大会に出場、重量の部に優勝された柴田実さんをはじめ次の方々。
なお、ツアーの実施は来年3月の予定。詳しくは当選者ならびに各ブロックの運営委員会に、追って連絡されます。

「南西諸島ご招待者」決定!!

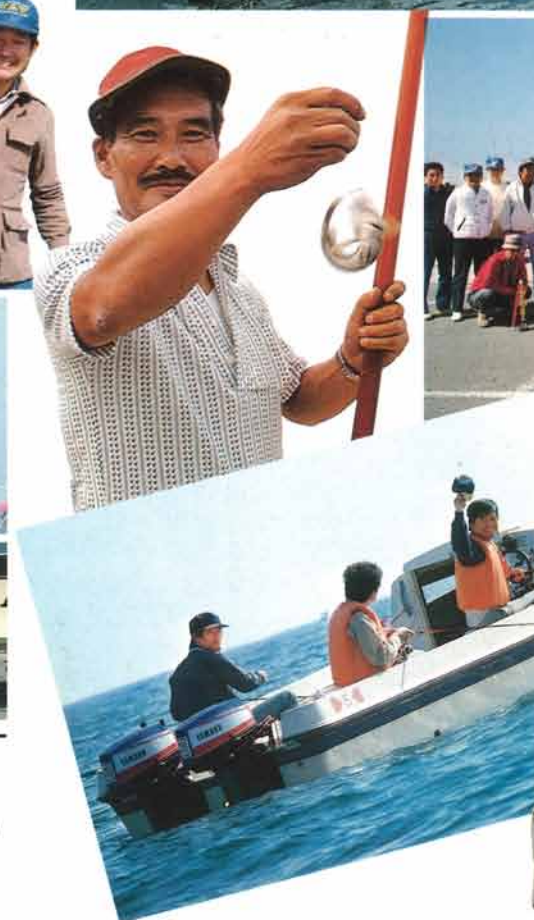


- 道ク 柴田 実様 % 羽幌大会
- 海ク 永井 藤成様 % 江差港大会
- 北ク 門田 清松様 % 苫小牧大会
- 北ク 大福 敏彦様 % 十三湖大会
- 東ク 下館 勇様 % 互洋大船運ター大会
- 東ク 石川 則夫様 % 能代港大会
- 東ク 大阪 勝義様 % 相模湾大会
- 東ク 秋葉 忠様 % 横浜大会
- 東ク 上田 和則様 % 新潟大会
- 東ク 重田 茂雄様 % 珠洲大会
- 東ク 根元 江伸様 % 衣浦マリーナ大会
- 中ク 長瀬 正幸様 % 知多マリーナ大会
- 西ク 宮本 秀雄様 % 二里ヶ浜大会
- 西ク 濱野 積様 % 和歌浦港大会
- 西ク 木村 順一様 % 和歌浦港大会



全国75会場。

1,350艇、3,375名が参加。



「ボート釣りに魅せられた釣り天狗たち」

国ク	菅川八十人様	% 呉大会
中ブ	野島伸吾様	% 福山大会
	中村弘様	% 広島・下関大会
国ク	鳥取茂樹様	% 高木兄弟商會観音寺大会
四ブ	脇迫三郎様	% エヒノマリン興居島大会
	上岡健一様	% 中村大会
州ク	阿万尚志様	% 日南市春日町大会
州ク	猿渡鉄之様	% 島原新港大会
九ブ	蔵元正俊様	% 鹿児島大会

「女房も大賛成ですよ。海へ出れば悪いこともできませんね。お土産もできますし。全然文句いいません」

「ポイント・8からはじめて7隻目です。やはり速くまで出たくなりますし、釣りやすいポイントにしたいですからね。今回の指名魚がタイですので、新しいポイントにしてから3、4回りハハサルしました。いい線いってしょう」

「FISH 14と12を2隻もって使いわけています。外海に出る時は14を、湾内では12を主に使います。穴場に行きますから。ええ、陸からではやはり釣り場が限定されてしまいますからね……」

「ボート釣りの魅力？、それはなんたって自分の好きなときに好きなところへいけることですよ。釣れよう釣れまいと自分の好きなところへ自由に動けますから。乗り合ひはそうはいきませんし、以前は投げ釣りもしましたが、思うようにならないしね」

次頁につづく↓

フィッシングコンテスト

それは販売促進の面で
大きな役割りを
果しています。

昨年、そして今年と盛況裏に行なわれた「ヤマハボートフィッシングコンテスト」。

このコンテストは、もちろん、増加の一途をたどるボート釣り天狗のみなさんに対するユーザーサービスとして喜ばれました。

が、それ以上に、①お店を地域社会に広くPRする、②ボート釣りの楽しさをより多くの人々にアピールする、③既存ユーザーの代替需要を促進する、④同乗した人々の購入意欲を増大し、有力見込客発掘の場となる、など販促面で大きな役割を果たしました。



今年も数多くのお店がこのコンテストを主催したり、ヤマハが主催する地元の大会にお客さまをご案内しました。

35艇、100名を越える参加者を集めた北海道苫小牧大会を、北海道ヤマハ(株)と共催された「苫小牧マリンサービス」さんもそうした一店。同店の福田昭一社長は釣り大会の重要性を次のように語っていました。

「うちにはヤマハボートのオーナーのみなさんで組織される愛好会もあり、店独自の釣り大会も年3回ほど実施しています。釣り大会はお客さまを増やすために欠かすことができない活動だからです。

お客さまは、こんな時、とくに自分の船と他の船を比較し、より使いやすい船に代替したいと思うものです。そして、最も大きな意味を持っているのが潜在している見込客と出会う機会になることです。見込客とは、オーナーの方々が連れてくるお知り合いや友達の方々、つまり同乗者のみなさんです。今までの例から見ても、同乗されていた方が、こうした釣り大会への参加により、ボート購入意欲を高め、オーナーになってくれることが多いのです。

とくに、今回のコンテストのように、店独自ではなかなかできないごほう美をかけて競われる大会は、お客さまからの熱の入れようが違ってきますし、参加艇も多くなりますので、この企画には積極的に参加させていただいているわけです」



昨年度(53年11月、54年10月)、ヤマハフィッシングボートの販売は大きく伸びました。
ボート釣りは、年々広く深く人々の生活に浸透しています。
第2回ヤマハボートフィッシングコンテストに参加した艇は、小は「シーバック・10」から大は「FC-33」まで、実に多彩。参加者も老若男女極めてバラエティーに富んだものとなりました。
ひと昔前は一部の人々の遊びであったボート釣りが、いまやごく普通の人々が楽しめるレジャー・スポーツになったのです。
陸釣りからボート釣りへ。遊漁船からマイボートへ。
釣り人口千五百万人とも二千万人ともいわれる釣りブームの中で、ボート釣りはますます人々の暮らしの中に浸透していくことでしょう。

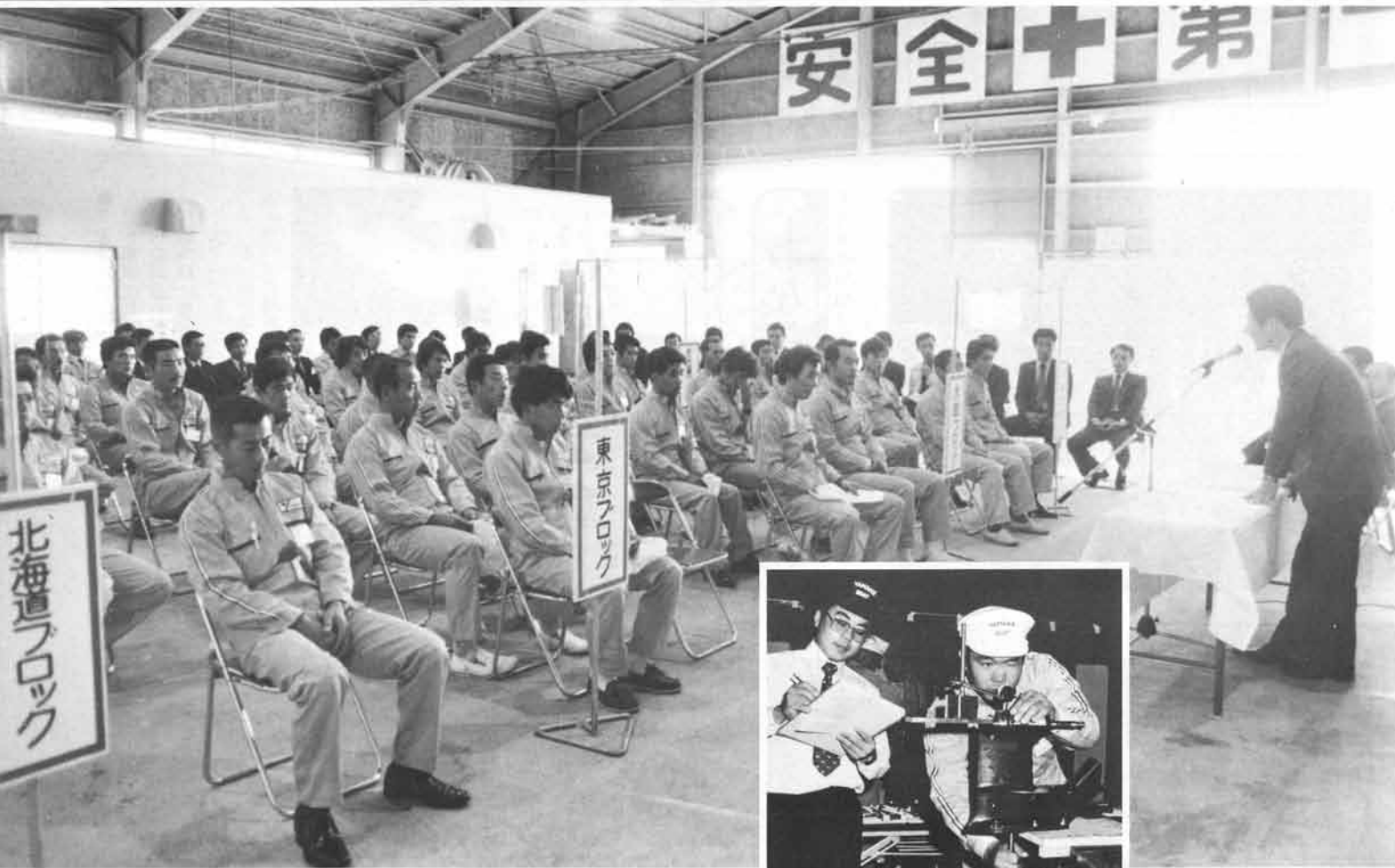
ますます身近さを増すボート釣り

「店で売っている魚は食べられませんよ。釣ってきた魚をその日に食べたらね。焼いたカレーなどくうまいです。家内も魚屋ではメッタに買いません。なくなると「行ってきたら」なんていいいます。
自分の趣味を生かして家族もよろこぶ、最高の遊びです。ゴルフ以上にみんなにすすめていますよ。経費も安くすすみますし…」
「海は広いし、釣れなくても釣れなくても爽快です。ボートはいいですね。体力がつづくかぎりやろうと思います」
「楽しいですね。第一の趣味です。鯛の魅力に魅せられて、ボートも5、6回かえています」
「仕事のことを忘れられます。そしてそれがまた働く意欲になってきます。4年乗っています」
「いまは人の船に乗せてもらっているが、ぜひ自分の船を持ちたいねえ」
「トレーラーであつちこちへ行って楽しんでいます。旅行と釣りが同時に楽しめますし、色々な魚、釣り方ができますので…。みなさんにすすみたいですね。家族全員で健康なレジャーが楽しめます」

整備のベテランたち「技術の勲章」を競う

ヤマハマリン整備士

第1回テクニカルコンクール開催



北は北海道から南は九州まで、船外機サービステクニカルコンクール「第一回ヤマハマリン整備士テクニカルコンクール・全国大会」が、去る10月10日静岡県浜松市のヤマハセッティングセンターで開催されました。

船外機のサービステクニカルコンクール大会は、過去にも、九州などヤマハ支店単位で行なわれたことがありますが、全国規模で開催されたのはこれがはじめて。

参加者は、ヤマハマリン整備士のB級検定合格者で、しかも実際の経験が5年以上の人たち。これまで各地で行なわれた地区別の大会でも優秀な成績を残し、ヤマハ各支店がその地区の代表として推選した23店、23名の方々。この大会のための地区予選大会こそなかったものの、自他ともにサービス優秀と認められる精鋭ぞろいとなりました。

競技種目は学科と実技の二種目。出題の水準はヤマハマリン整備士B級検定試験を基準としたもの。学科は10問、実技は6問で、解答時間はそれぞれ90分（実技は1設問15分）、学科100点、実技100点の満点200点、その総合点で競われました。

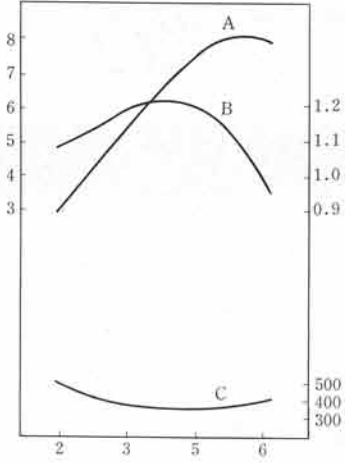
「サービス日本一」を目ざし、各支店ごとにグループとなって会場に到着した出場者のみなさんは、さっそくヤマハが用意したツナギと作業帽姿に着がえ、闘志満々。しかし、なにしろはじめての大会、出題内容や傾向、各地のライバルのレベルがお互いにはかり知れないため、ちよっぴり不安といった表情も見うけられ、この興味深い「優勝候補なき闘い」は開始されました。

当日の様子は以下にカメラでご紹介しますが、さすがは、トップレベルのみならず、手なれた手つきで難題に挑戦、高水準の闘いとなりましたが、結果は島根県隠岐島から参加した「松本自転車店」の松本金三さんが学科73点、実技83点、計156点で、「初代サービス日本一」の栄冠を獲得しました。

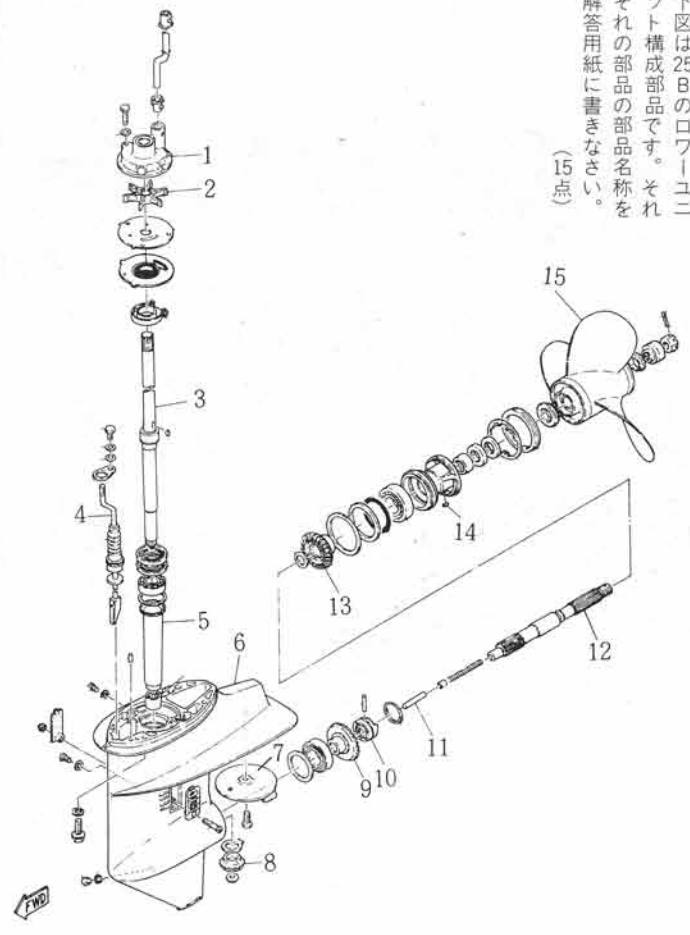


学科試験風景。学科の計算問題に備え、計算機を用意した人も。誌面の関係で問題を全てご紹介できませんが、次の様な出題もありました。

●左図の様な性能曲線がある。解答用紙にそれぞれの曲線名および単位を入れなさい。(12点)



●下図は25Bのロワーユニット構成部品です。それぞれの部品の部品名称を解答用紙に書きなさい。(15点)



あなたの腕前はいかがでしょうか。

実技試験問題は次の様なもので、各15分で行なわれました。



①各単品について次の間に答えなさい。
(1)イグニッションコイルの導通テストを行ない、その抵抗値を記入しなさい。

解答	
①	
一次側	Ω
二次側	kΩ
②	
一次側	Ω
二次側	kΩ

受賞者の声

島根県隠岐郡海士町
松本自転車店

松本 金三さん

「優勝できるなどとは思わず参加しましたがうれしいです。以前、四輪のサービスをしており、それで培った基礎が今日の良い成績に結びついたと思います。店は隠岐のひとつの島にあり、限られた需要ですが、ほとんど一手に販売できるのは、お客さまたちがうちのサービスを高く買ってくれているため。今後より迅速で正確なサービスに努めます」

岡山県倉敷市
オバタポト商会

松枝 秀典さん

「お店に勤めて5年ちょっと。サービス専従です。秀れたサービスが販売を助げると思い、技術と知識の向上に努めてきました。幸い、店の販売台数が多く、機種も多彩なため幅広い技術の習得ができます。第1回目の全国大会に入賞できたことをうれしく思います。自分のレベルの目安がつかうことが有意義でした。今後は、お客さまたちにサービスについてもっと理解していただき、サービス自体が直接店の利益になるよう、そんな気持ちと姿勢でサービスに取り組んでいきたいと思えます」

長崎県平戸市
(有)平戸モーターズ

筒井 博行さん

「船外機とバイクのサービスをやるようになって8年。知識や技術は日頃のサービスを通じて勉強していますが、わからないことにはぶつかるたびにヤマハの営業所を訪ね、教わったことが技術や知識の向上につながっています。今回の試験内容はそれ

(2) イグニッションコイルの飛火テストを行ない良否を判断し解答を○で囲みなさい。

解	答
○	○
良	良
否	否

(3) マグネットベースのソースコイル及びライティンクコイルの導通テストを行ない、その抵抗値を記入しなさい。

解	答
○	○
良	良
否	否

(4) バッテリ電解液の比重をチェックし、その値を記入しなさい。また、充電の必要があるかどうかを○で囲みなさい。

解	答
○	○
良	良
否	否



②ダイヤルゲージを用いてこのエンジンの点火時期合いマークをマジックでローターに印しなさい。但し、ピストン変位3.33±0.1mmとする。



③40Aのローユニットについて次の間に答えなさい。
(1) ピンオンギヤのシム調整を行ない、その測定値を記入しなさい。但し、シムはそのまま使用のこと。

解	答
○	○
良	良
否	否

(2) 前進ギヤのバックラッシュを測定し、その測定値を記入しなさい。但し、シムはそのまま使用のこと。

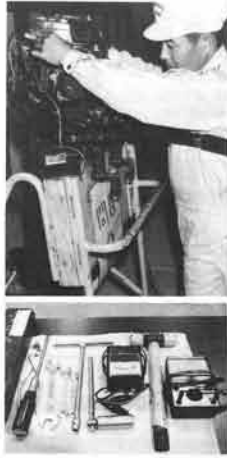
解	答
○	○
良	良
否	否



④40Aのエンジンを組立てなさい。但し、組立てはコンロッドボルト締付け迄とする。
注) (1) 小端ベアリングの組付けは上気筒のみとし、ピストンクリップの組付けは行わないものとする。
(2) コンロッドボルトの締付けトルクは3.5kg/mとする。
(3) 組付け終了後は再度分解してください。



⑤ 次の船外機本体で点火時期及びスロットル調整を行ないなさい。但し、点火時期は全開側BTDC25±1°、全開閉BTDC4°とする。



⑥ エンジンを試運転しようとした所、始動しませんが、悪い箇所を3ヶ所指摘しなさい。但し、バッテリー、タンク接続及び燃料は確実である。

解	答
3	2
2	1



翌日、つつま恋の会議室で昨日の成績発表と表彰式。優勝は島根県隠岐島の「松本自転車店」、松本金三さんと上位5名に賞状とトロフィーが、また全員に参加賞が送られました。



表彰式のあとは、三信工業(株)とヤマハ新居ポート工場を見学。この全国大会は「来年も実施する予定」との話があり、出場者のみなさんは、サービス力の一層の向上と、来年の再会を誓いあいながら、午後4時、浜松駅で解散しました。

順位	社名	出場者名	所属	学科点	実技点	合計点
優勝	島根	松本 金三	松本自転車	73	83	156
2位	岡山	松枝 秀典	オバタポート商会	79	67	146
3位	西九州	筒井 博行	(有)平戸モーターズ	78	65	143
4位	熊本	清原 忠三	(有)清原輪業	74	66	140
5位	四国	庄野 弘	庄野マリンサービス	77	59	136



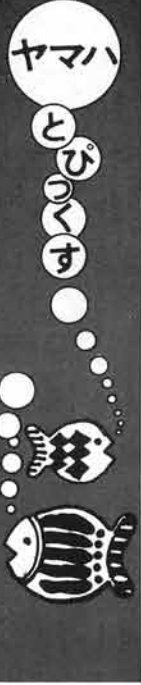
「学科問題では、電装に関する問題や複雑な計算問題は、みなさん予想以上に高成績をあげておられました。が、内燃機関の常識といえる性能曲線図やグラフ、キヤブレターに対する問題が意外と不成績でした。一層勉強してください。また、実技は、全体に計器や特殊工具に対する不慣れと認識不足が見うけられました。これらの利用価値を認識され、実作業において作業時間の短縮と一層の正確さを心掛けてください。」



ほとむずかしいものではありませんでしたが、基礎知識や技術がしっかりしていないといきない問題で、基本が肝心」ということを改めて感じました」

講評

舟艇営業部 舟艇営業技術課長 佐藤東雄



世界の屋根、ヒマラヤ山系に水路交通網を その建設計画・研究活動にヤマハも協力



山岳国ネパールの地域開発のために、けわしい山間を流れる河川を利用して交通動脈を建設しようという珍しいプロジェクトが、わが国の学者グループによって始められました。

ネパールでは、これまで中国やインドなどの援助を得て陸路道路網の建設がすすめられてきましたが、急傾斜の山岳地帯で道路や吊橋を建設するのは難工事であり、投資効果が低いのが欠点です。

さて、二十数年前から学術調査探険によって同国と交流し、その後さまざまな技術協力のボランティア活動を続けてきた「ヒマラヤ技術協力会」の代表理事である川喜田二郎氏（筑波大教授）は、水路開発による生活文化圏の拡大という斬新な構想を打ち出しました。

これは、ヒマラヤの河川状況に適した特殊ボートを開発することによって、川下りはもちろん渡河や遡河を自在におこなえるようにしようという試み。自然を破壊しないで、自然の水エネルギーを活用して、人や家畜や生活物資を輸送する手段を安いコストでつくり上げようというのが、狙いです。

去る十一月三日、四日の二日間、静岡県東の天竜川下流で第一回の実験調査が実施されました。無動力船による渡河と遡河が今回のテーマでしたが、ヤマハではヤマハ和船J-16CF-1を提供し、技術陣数人が実験に参加しました。今後、特殊ボートの研究開発などの技術面で、このプロジェクトに協力していくつもりです。



ヤマハデザインヨット仲間集う 第5回・ヨットウィーク浜名湖

「ミニホッパー」、「シーホッパー」など、ヤマハデザインヨットを愛好する人々にとって最大のレースであり、また祭典でもある「ヤマハヨットウィーク浜名湖」が11月3、4日の2日間、静岡県のヤマハマリーナ浜名湖をベースに盛大に開催されました。

参加者は全国各ブロックの予選を勝ち抜いた精鋭197艇、271名。浜名湖を白いセイルでうすめ、各クラスの全日本選手権をエクスパート、ノービスの2クラスに分かれて競い合いました。

この大会は、毎年日本一の座を競うハイレベルなレースが展開されるとともに、全国ヨット仲間の交歓の場ともなっており、今年もパーティーやヤマハセーリング協会の総会が併催され、なごやかな交歓風景が繰り広げられました。



“省エネ”開発、注目あびる



いまや全世界的な命題となっている「省エネ」。ヤマハではこうした新しいエネルギー時代への対応にも早くより取り組み、積極的な研究開発をつづけてきました。

エネルギー問題への関心がますます高まる中でこのほど開催された第23回東京モーターショーでは、ヤマハはアルコールで走るバイク（試作）や、すでに製品化され海外で好評のガンホール（アルコール20%入りガソリン）用バイク「RX80」、また、ケロシン（灯油）用船外機「エンテューロ15AK」を出展、研究成果の一端を披露して注目をあびました。

TOPOLOCUS

プレジャーボート'80ニューモデル

好評のFISH-22をさらにグレードアップ
FISH-22DX



パウバレットを標準装備し、運転席は座り心地のよいバケットタイプを採用しました。また、85PS搭載を保証し高速走行を実現、機動力をさらに生かした釣りが楽しめます。和船ハイフレックス船型、広いコックピット、大型円型イケス、広く快適なキャビンなど、従来のFIS-22のすぐれた特長はそのまま生かされています。

●全長…6.58m ●全幅…2.14m ●全深さ…0.90m ●最大保証馬力…85PS ●定員…6名 ●航海区域…限定沿海 ●オプション装備品…航海灯一式、オーニング式、キャビンクッション式、ウィンドシールド式

より使いやすく豪華にモデルチェンジ
FISH-12Ⅱ



パウデッキを標準装備するとともに耐波性を向上、限定沿海での釣りも充分楽しめます。また、従来のFISH-12より船首・船尾乾舷をそれぞれ50%高くし安全性を向上。イケスを1.5倍の容量のものとし、ビッグな釣果に応えるものとなりました。ハルは定評のハイフレックス船型を採用。フロアはシンプルにして広いスペースを確保しました。

●全長…3.67m ●全幅…1.35m ●全深さ…0.54m ●最大保証馬力…6PS ●定員…3名 ●航海区域…限定沿海 ●オプション装備品…スノコ、オール式

北海道向け和船2艇種

腰の強い羽根楫船

J-23CR



長年にわたりベストセラーとして定評のJ-22。この優れた操船性能を受け継いだ羽根楫タイプの和船です。ガンネル内に埋木をし、織装に便利な構造とし、さらに小ペリの強度向上をはかりました。



●全長…7.05m ●全幅…1.48m ●全深さ…0.59m ●最大保証馬力…15PS

網漁にも、磯漁にも秀れた作業性

W-22ER



好評のW-20DとW-24Aの中間艇として開発、汎用性を大幅に向上させました。このためとくに時期に応じて漁種を変える漁師さんには格好です。広めの船巾により静止時、操業時の安定性が秀れ、積載能力も大型です。また、荒波にもビクともしないパウアップ設計。後進時の波切りも良く機動性に富み、しかもパワーロスのない操船をしていただけます。

●全長…6.72m ●全幅…1.72m ●全深さ…0.67m ●最大積載量…840kg ●最大保証馬力…30PS

'80ヤマハ
「マリン用品・部品カタログ」が完成しました。

ご活用ください。



ボート、ヨット、船外機、漁船、和船まで、ユーザーのみなさんにヤマハマリン商品をより安全に、快適に、楽しくおつかいいただくための部品・用品を網羅しご紹介する「'80ヤマハマリン用品・部品カタログ」ができあがりました。

お客さまと海を、船を語らう時にぜひお手元においていただきたいもの、海への夢が一層大きく広がります。お店に備え、ご活用ください。

マリン用品
部品コーナー

訂正とお詫び

前号の「ヤマハノリ和船ラインアップ15艇種」のご紹介のページ（見開きカラー）で、「W-27F」と「W-30F-1」の写真を入れ違えて紹介いたしました。正しくは次のとおりです。訂正してお詫び申し上げます。



W-27F



W-30F-1

好評発売中!!

錆ない! 使いやすい!



回転式海苔摘機(アマゼン)専用
防錆エンジン
MT110 AC-R
標準現金価格 ¥75,000

5つの特長

- カバーはもちろん、ナットに至るまでステンレスを採用。万全の防錆対策
- 同クラスのエンジンに比べ、小型で軽量。
- メンテナンスフリーのCDI点火方式で始動性は良好
- 低音設計。快適作業。
- 前面パネルにスイッチ類を集約。操作性に優れています。

仕様諸元

型 式	MT110 AC-R	
種 類	強制空冷2サイクルガソリンエンジン	
総排気量	106cc	
最高出力	4.3PS/2,024r.p.m.	
定格出力	3.0PS/1,538r.p.m.	
潤滑方式	燃料混合式(50:1)	
燃焼タンク容量	1.1L	
点火方式	電子点火方式	
始動方式	リコイルスターター	
回転方向	右回転、左回転(オプション)	
機関寸法	長さ	375mm
	巾	372mm
機軸寸法	高さ	344mm
	乾 燥 重 量	19.3kg

売れてますよ。こちらでも。

山口県小野田市
中尾輪業
中尾元彦さん

「ステンのカバードスタイル。『こいつは今までのものより長もちしそうだ』と買っていきますよ。刈りとりがはじまったのは11月20日ごろ、その直前が一番売れましたが、シーズン中にも売れますね。これなら…」

福岡県柳川市本町
(合)長野産業
長野豪三郎社長

「船外機、オートバイなどで、ヤマハの良さが浸透していますので、売りやすいですね。とくにエンジンがあの『パッソル』のエンジンだというと、『それなら安心だ』という人が多いですね。錆についてはまだなんともいえませんが、お客さんは始動性もいいといっていますし、音も比較的静かだといっています」



マリンストア

奥さまに「ご苦労さま」の心をこめて

世界の香りをプレゼント

ご好評の契約達成プレゼント。今年度(54年11月~55年10月)は世界有名ブランドの「香り」をお届けします。

年間契約数に応じてA・B店コースとC・D・E店コースを用意しました。詳しくは担当セールスマンにおたずねください。

西独
4711