

# マリンストアニュース

YAMAHA No.17 '80-6-7

ボート・船外機最需要期キャンペーン

'80ヤマハビッグサマーセール実施中

6月1日～7月31日



6月1日～7月31日

# '80ヤマハビッグサマーセール実施

## ボート・船外機最需要期のキャンペーンです

ご存知のように6～7月は契約・納入・普及活動ともピークとなります。この最も売れる時期に、店頭展示の充実や展示試乗会の開催を中心に活発な販促活動、普及活動を実施し、販売を一気に伸ばしましょう。

主にプレジャー需要を対象とした今回のキャンペーンでは「この夏体験・マリナライフ」を総合テーマとし、

- 陽気でおおらか…ファミリーボートینگ
  - 週末は潮風の中…フィッシングホリデー
  - 僕たちのフィールドは海だ…レッツヨットイング
- と商品別に3つのテーマを設定しました。

ファミリーボート、フィッシングボート、ディンギーと、お店の顧客層に合わせたキャンペーンを展開してください。

### 《ツール類一覧表》

告知用ツール	ポスター	B全判・4色刷
	チラシ	B4判・4色刷
	ディンギー用チラシ	A4判・4色刷
	DM/ハガキ	催事の案内や誘店に
催事用ツール	横幕	0.9m×3.6m
	ノボリ(ボートヨット種別別)	既存品
	チェアー付ビーチパラソル	既存品
	スベックボード	既存の和船用にプレジャーボート用を追加しました。プラスチック製の吸盤付きで大きさは23.5cm×45cm
	連続旗	既存品
	抽選会セット	三角クジおよびラッキーストライクボード
来場者ノベルティ	ティッシュペーパー	ディンギー、フィッシングボート、ボートの3点セット
店頭装飾用ツール	シーリングポップ(3種)	フィッシングボート、ファミリーボート、ディンギーの3種
	ステッカー(2種)	①ボートینگ用 ②フィッシング用 22cm×40cm・4色
	店内装飾ツールセット	カモメ3匹と水玉ブリーツカモメ2連をセット
ご契約者プレミアム	① コーヒーカップセット	ボート・和船・船外機ご契約者用
	② クーラーバッグ	ヨットご契約者用



★ポスター



★シーリングポップ



★ティッシュペーパー



★コーヒーカップセット  
(ボート・和船・船外機ご契約者に)



★店内装飾ツールセット



★クーラーバッグ(ヨットのご契約者に)

## 販売達成プレゼントのご案内

### ●キャンペーン申込達成プレゼント



写真はA、B店コース

マリノストアさんには、優美な手描きデザインのコーヒーセットを申込達成プレゼントとしてご用意しました。申込み期間、申込対象商品、申込参加基準など、詳しくはヤマハセールスマンにお問い合わせください。

### ●数量契約達成プレゼント



●第3期 ●カネボウ(日本)

4711(西独)

今年度は世界の有名ブランドの「香り」を奥さまにお届けしておりますが、第3期(5～7月分)は「カネボウ」の高級香水セットを。詳しくは担当セールスマンにおたずねください。

# 数字の管理は他人にまかせられない



販売実績表を検討する伊藤博康社長【左】と伊藤洋一さん

## 伊藤商会さん(函館市上磯町)では “営業実績表”にもとずいて 仕入・販売の計画や資金繰りを たてています



●商圏は函館湾と木古内湾に面した沿岸漁村で、5つの単協をカバーしています。ユーザーの漁師さんは全部で500人くらい。市場の中心は、本店のある上磯町ですが、54年3月、茂辺地に支店を開設して周辺市場に対する販売力強化をはかりました。

一年三百六十五日をつうじて、マリンスターアさんでは、商売の色々な場面で「ここで強打するか、それとももう一球見送るべきか」の決断にせまられます。その判断のよりどころはいつでも「いま、利益はどう出ているか」ということ。商売をしていけば、誰でも数字は頭のなかに入っている、という言葉はよく聞かれますが、しかし、伊藤博康社長は、「商売として、自分が納得のできる妥当な数字をつかむためには、すべてに目こぼしがないようにデーターをまとめて管理しなければなりません」と確信しています。

上磯町の本店。伊藤博康社長と整備担当の勝見浩一さん【写真】が運営します。



茂辺地の支店。伊藤洋一さんが運営します。

# 十年前、商売のゴタゴタで 痛い思いをしたのがキツカケで どんぶり勘定を脱却し 販売数字の管理にとりくんだ

お父さんの代に自転車店を開業したのが伊藤商会のはじまりですが、十年前、長男の伊藤博康さん（44歳）は家業を受け継ぎ、それを機会に次男の洋一さん（36歳）が函館市の自動車整備工場を退職して兄とともに商売をするようになりました。

ちょうどその頃、金銭問題で商売が混乱して事態收拾に苦勞したことがあったが、それが今となってはかえって幸いしたと、伊藤社長は述懐します。

「どの業界でもそうでしょうが、私たちのような小さな販売店では、どんぶり勘定で商売をしているところがまだまだ沢山あります。私自身、十年前までは、そうであったのです。あの時の苦い経験がなかったなら、今日まで、どんぶり勘定を続けていたかもしれませぬ」

販売数字の管理といっても、それは、むづかしい数字の分析をすることではありません。あくまでも自分の商売の内容を解りやすくするのが目的です。

伊藤商会さんでは、毎年十月二十日付で決算をおこなうと、十二月十日頃に税金の申告をすませる予定を立てています。その前後から翌年の販売計画を作成する仕事にとりかかるとは、年が明けて松飾りのとる仕事始めの日までには最終案を決定します。

計画を立てるには、それに先き立ってこの一年間の営業活動を「営業実績表」【表1】にまとめます。

弟の洋一さんが資料をまとめる作業を分担します。そして資料がそろうと、兄弟二人はなんども膝つき合わせてデータを検討するのです。

▼商品の売れ行きはどうであったか（商品別、月別に見る）  
▼商品の仕入れ状況はどうであったか（商品別、月別に見る）

▼商品ごとの在庫高は適正であったか、どうか  
▼以上の結果、どれだけの販売差益（粗利益）をあげることができたか（商品別に見る）

見本 (有)伊藤商会営業実績表

(S53/10.21-S54/10.21)

	期首在庫	仕入高	売上高	期末在庫	粗利益	粗利率(%)	構成比(%)
船外機	000,000	00,000,000	00,000,000	0,000,000	0,000,000	00	00
自転車(大)	0,000,000	0,000,000	00,000,000	0,000,000	0,000,000	00	00
自転車(幼)	000,000	0,000,000	0,000,000	000,000	000,000	00	00
二輪車	000,000	0,000,000	0,000,000	00,000	0,000,000	00	00
和船・ボート	000,000	0,000,000	0,000,000	000,000	000,000	00	0
船外機(中古)	000,000	000,000	000,000	—	000,000	00	0
二輪車(中古)	00,000	000,000	000,000	—	000,000	00	0
部品・用品・修理	0,000,000	00,000,000	00,000,000	0,000,000	0,000,000	00	00
合計	0,000,000	00,000,000	00,000,000	0,000,000	00,000,000	00	

伊藤商会さんでは、まいとし一年間の営業実績を本表のように商品別にまとめて集計しています。各欄には隻台数と金額の両方を記入するのです。粗利益には在庫状況も影響しますから、期首在庫と期末在庫の二つをチェックすることを忘れてはなりません。

(注) [売上高+期末在庫]-[仕入高+期首在庫]=粗利益  
粗利益÷売上高×100=粗利率(%)



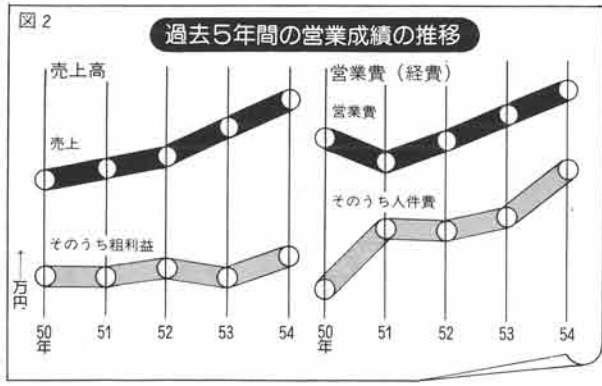
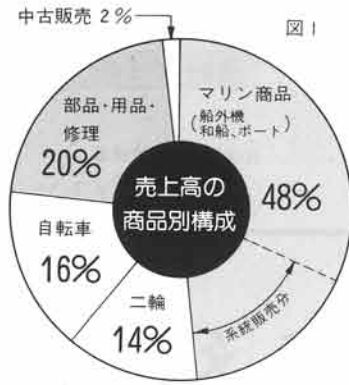
商圏内の5単協のなかでは上磯漁協がいちばん組合員が多い。ホツキ貝盲突き、アカザラ八尺曳き、ツフ竜、アカガイ八尺曳、刺網と一年をつうじて漁のあるところ。漁業外出稼ぎも見られず、青年部活動が盛んです。写真はアカザラ八尺曳き

### 伊藤商会さんの営業概況

●近年の売上高水準は516000万円でしたが、支店を開設して約2割の増収が実現しました。支店営業を軌道に乗せて1億円の増収を達成させることを目標にしています。売上の商品別構成では、マリン商品だけで全体の半分を占めます。漁協への系統販売に力を入れていて、総売上は、まだ10%程度ですが、二、三年中に20%台へ伸ばさせたいと考え、ポート免許教室の受講者募集に熱心です。



この地方では七、八年前までは2-3トンの型のデイスル船もあったが、イカ漁の不振などで近年和船操業に切替える人が続出した



●販売状況を大づかみに把握しておくことは重要です。それには、このように実績数字をグラフにしてみると、よくわかります。売上高と営業費を見るだけでなく、それぞれの核となる粗利益および人件費の動きを、伊藤商会さんは注意してチェックしています。

▼経費の使い方はどうであったか  
 以上の問題を検討することで、伊○さん兄弟は、この一年間にどれだけの利益をあげることができたかを判断することができます。つぎに、さいきんの市場環境や景気がどうあるかを考えなくてはなりません。それは一年間の営業内容が過去数年間の実績とくらべてどのような傾向を見せているか、ということ。そこで、図2のようなグラフを作

## 外部の人に数字を見せても ホントのところはわかってもらえない 自分の商売のことは 自分で判断するしかない

店を仕舞ってから、あるいは休日に集計をしたり打合せをするのは、骨の折れる仕事です。お金を出して他人にたのむことはできないでしょう。なるほど決算業務を税理事務所に委託することはできるし、伊藤商会さんでもそうしているのですが、しかし、管理をすることはあくまでも自分たちの仕事です。理由は二つあります。まず、精しく分析されたデータであっても、数字の意味はわかりにくいということ。数字のうしろにかくれている様々な状況——商圏内のお客の動向や需要の変化、商品の競争力などを読み取って、ことごとく商売するかを判断したいのだから、これは他人に頼んでもカユイところへ手のとどくように教えてもらえません。

第二の理由は、小さな販売店では管理のために多額の経費をかけることはゆるぎない、ということ。伊藤商会の方針は、こうです。「兄弟二人だけでは手が足りません。夜、家事をすませたあと、それぞれの家内たちが手分けをして伝票整理や記帳を応援してくれる

成して「過去五年間の営業成績の推移」を調べます。  
 さあ、これでいよいよ新しい年の販売計画と、それに対応する仕入計画などを煮詰めていくのです。「これは、作文」ではありません。一つ一つの数字に自分の生活がかかっているのですから、二人とも真剣で、なかなか意見の一致しないときがあります」(伊藤社長)

のです。管理といっても、まだ不備なところはたくさんあります。しかし、目的は利益を産み出すための管理なのです。自分たちの商売の状況に合った、自分たちでできる管理方法を実行すればよい、と考えています」

販売の管理については、自分よりも弟の方が苦労してきたことだろう、と伊藤社長が労をねぎらうと、かたわらから洋一さんはつぎのように結論を出してくれました。「カラダで稼げるのは、三十代に入って十年間が勝負だと思ふ。私にはあと十年残されているが、兄にはこれからはカラダを動かすよりキエを出してもらわなくてはなりません。そのため、自分たちの商売を客観的に眺められるよう内部数字を管理しているのです」





◆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――。

連載……その⑦

公認会計士有資格者

中村輝夫

# マリンストア繁栄講座

今月から、この講座では、マリンストアさんの経営問題を中心にとりあげて、基礎的な知識と実務技術を、初心者にもわかるように、平易に解説していくことにします。これまでニガ手であった方も、きつと、"経営アレルギー"をなおすことができます。経営に親しみをもつと同時に、儲けるために経営を大いに活用していただきたいと思

(編集部)

## 経理の目的は 利益を合理的に管理して お店の安定成長を実現すること



わたしのストアは、  
どれだけ儲けているのだろうか…?

「経理がこんなに深いものだ」と倒産の今日まで知らなかった！ つくづく勉強不足だったと思います」

証券取引所の二部へ上場していた営業畑出身の社長さんが、倒産後の新聞記者会見で述べた言葉です。

みなさんのなかにも、貸借対照表や損益計算書といった経理の仕事は税理士まかせ、という方は意外に多いかもしれません。また、経理は税務申告のためにすると思っている人も多いかもしれません。そんなことに時間をとられるくらいなら、一時間でも販売促進活動に力を入れた方がよっぽど儲けが大きくなる、と考えておられるかもしれません。

だが、チョット待ってください。ホントにそうでしょうか。会社では大勢の人間を経理部門に投入して、経理に力を入れています。儲けにつながらない部門に、手間暇とカネをかけるバカはいないはずで、では、なぜでしょうか。

確かに会社は商法によって一年に一回は決算をしなければならず、おまけに大きな会社では監査役や公認会計士の監査を受けなければならないので、好むと好まざるとにかかわらず経理をしなければならぬ事情があります。

しかし、経理の目的はそれだけではありません。誰からも強制されるわけではありませんが、会社が自らすすんで行う経理があります。そうです、儲けるための経理です。

儲けるためには、知っておかなければならないことがたくさんあります。す。儲けるには、▼儲けとは何か、それはどうやって計算するのか…

▼自店の現状の儲けはいくらなのか、もつと儲けるには問題はどこにあるか ▼勘定合つて銭足らずという言葉があるが、儲けとカネはどんな関係になっているのか ▼どれだけ売つたら、いくら儲かるか。また最低いくら売らないと儲けが出ないのか

▼不況に耐えられる力はどれだけあるか ▼税金はどう計算するか。そして税金にいくらもつていられるのか ▼目標利益を達成するには、どこにポイントをおいて管理したらよいか等々を知る必要があります。

知っておくべきことは、これ以外にも沢山の事項があります。会社では時間とカネをかけて儲けるための経理の研究をしているくらいです。その研究成果には、大会社だから役に立つこともあるのですが、一般の商店だって活用すれば素晴らしい効果のある知識が多々あります。

ちよつと、テストをしてみましょ。七〇万円で仕入れた商品を一〇〇万円で売ったとします。差し引き儲けは三〇万円と思つている方はいませんか。とんでもありません。

もう一つ。税理士さんに計算してもらつと、今年の利益は九〇〇万円だと言われました。カネも九〇〇万円だけ増えていると思つている人がいるのではありませんか。これまた、

とんでもありません。

さらにもう一つ、今、年商一億円で利益は三〇〇万円としましょう。年商一億五〇〇万円になったとしたら利益はどうなるでしょう。一・五倍の売上になるのだから利益も一・五倍の四五〇万円になると考えたら、またまたとんでもありません。

テストの答えは次号から一つずつタネあかしをしていきますが、最初のテストは儲つている・いないをどこで判断するかという問題です

「お店の利益の種類と各々の意味。二番目は、儲けとカネの出入りの関係をよく理解してもらつたための問題です」

「利益計算と資金繰り」。さいこは「経営の意志決定と計画」についての問題。どれだけ売つたらお店が安定して発展できるかということを考えていただきたいのです。

いわゆる常識にたよつて目先のことだけを考えていると大きなマチガイをします。いつも会計の原則と経理の基本を身につけて、正しく判断するようにしたいものです。

税金の問題についても、常識でわからないことが多々あります。法人税や事業税は儲けにかけられる税金なのだから赤字の年にはかからないだろうと思つていると、あにはからんや赤字でも納税しなければならぬ場合があります。それは会社の儲けと、税金をかけるものになる儲け(これを課税所得といいます)とは、か

ならずしも一致しないからです。節税するには税金のシクミを勉強するにしかず、です。

さらに、時と場合によっては、出血販売でも儲かるケースとか表面上は黒字販売でも実質的には赤字というケースもあるので、高度の経理知識を応用することによって、儲けることを一層確実にすることができま

す。

いろいろな例を挙げて経理の功德を説きましたが、本当にそんなに役に立つのでしょうか。そうです、経理は儲けを計算することを、その使命としています。儲け(利益)の計算をすることは、その仕組みを知り、計算結果を分析することによって儲けるための方策を導き出す、ということにほかなりません。

他人をだましてポロモウケをするとか、手品をつかつて儲けるといふのではなくて、客観的な数字を冷静に分析して合理的、効率的な経営をおこない、それによって正当な儲けを獲得する……その方法を教えてくれるのが経理なのです。

税金の問題についても、常識でわからないことが多々あります。法人税や事業税は儲けにかけられる税金なのだから赤字の年にはかからないだろうと思つていると、あにはからんや赤字でも納税しなければならぬ場合があります。それは会社の儲けと、税金をかけるものになる儲け(これを課税所得といいます)とは、か

ならずしも一致しないからです。節税するには税金のシクミを勉強するにしかず、です。

さらに、時と場合によっては、出血販売でも儲かるケースとか表面上は黒字販売でも実質的には赤字というケースもあるので、高度の経理知識を応用することによって、儲けることを一層確実にすることができま

す。

いろいろな例を挙げて経理の功德を説きましたが、本当にそんなに役に立つのでしょうか。そうです、経理は儲けを計算することを、その使命としています。儲け(利益)の計算をすることは、その仕組みを知り、計算結果を分析することによって儲けるための方策を導き出す、ということにほかなりません。

他人をだましてポロモウケをするとか、手品をつかつて儲けるといふのではなくて、客観的な数字を冷静に分析して合理的、効率的な経営をおこない、それによって正当な儲けを獲得する……その方法を教えてくれるのが経理なのです。

税金の問題についても、常識でわからないことが多々あります。法人税や事業税は儲けにかけられる税金なのだから赤字の年にはかからないだろうと思つていると、あにはからんや赤字でも納税しなければならぬ場合があります。それは会社の儲けと、税金をかけるものになる儲け(これを課税所得といいます)とは、か



「さま控」はそのまま顧客  
いただけるものとなっています

ほかに類例のないユニークな企画なので、セールスブレミアムとして大切に使っています。お客さまたちは「親切

《種市商会》種市峰明さん 北海道・松前町江良

「ヤマハがお客さまのことを  
本当に考えていることがわかります。」

ヤマハふれあいカード交付 お客さま名簿 (販売店様)

●この冊は販売店で保管してください。顧客管理カードとして利用できます。  
●この冊に記入いたします。自動的に下の加入連絡カードに記入されます。

加入者 (姓/名)	氏名	性別	年齢	住所 〒 番 号	電話番号 固定電話 携帯電話
加入金額 (2年分)	¥1,000,000	保険期間	この加入連絡カードを有効にした場合 お支払の保険料は自動的に加入されます。		
加入した 船種・船名 (船外機) の機種	船種 船名	船外機 の機種	船主 の住所 (年) (月) (日)	船主 の年齢 (年) (月) (日)	船主 の性別
加入者 の氏名	住所	電話番号	備考		



ヤマハでは、この春より、ヤマハ和船・船外機をお買いあげの方方に、自動的に百万円の交通傷害保険(二年間有効)に加入していただける「ヤマハふれあいカード」を差しあげておりますが、各地で好評です。  
お客さまとのお商談の際、このサービスについてご説明いただくとともに、加入連絡カードの投函をお忘れなよう!

ヤマハふれあい  
(QIU交通傷害傷害保険(2年))  
¥1,000,000  
1年間

「ふれあいカード」  
が好評です

海が賑わいはじめました。

厳しい日本海の海も日を追っておだやかになってきました。  
各地のマリーナ、そして漁港に活気と賑わいが戻ってきました。  
爽やかな風が日本の海を走っています。  
ボートフィッシング、ファミリーボート、そしてヨット……。  
マリナーシーズン到来。  
ボート、ヨット、船外機の販売はいよいよ最盛期をむかえます。



●ミニホッパーワンポイントTシャツ  
綿100%/サイズ…M、L/色…白

Tシャツ 姿の似合うシーズン



ヤマハ・オリジナルTシャツをお客様におすすめ下さい。

●ブルーウィングTシャツ  
綿100%/フリーサイズ/…白、紺



アキからのお便り届きましたか?  
アキとともに高い繁鳥、  
皆さん頑張りましょう。

こんにちは水沢アキです。



※この他④DM/ハガキ、  
⑤ウインドステッカー、  
⑥船検/パンフレットを  
準備しております。

①ショーカード  
(大・中・小、ピン付き)

②DM/パンフレット(20cm×21cm 4ツ折・4色)



③連続旗(5枚1組、ひとつは35cm×43cm)

'80ヤマハビックサマーセールに連動し、「マリン用品フェア」を実施します。  
お店の用品コーナーを充実し、お客さまたちにDMでのご案内し、用品の拡販をお図りください。  
用品は店舗のイメージづくりに重要な役割を果たし、売上高を強力に伸ばすばかりでなく、本体販売にこれをつなげることができます。

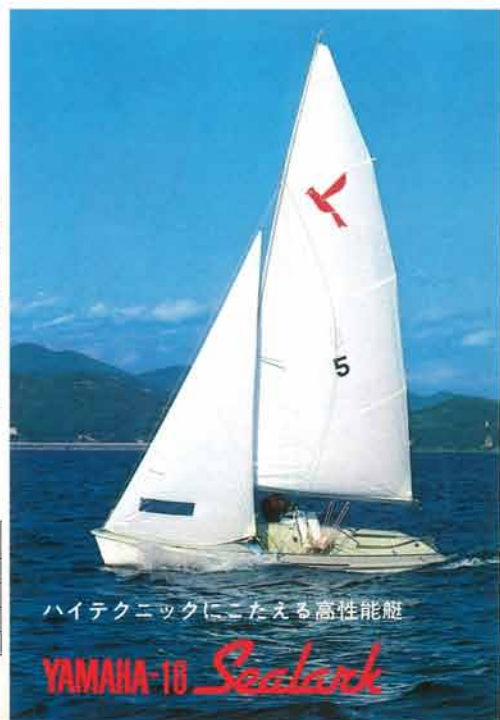
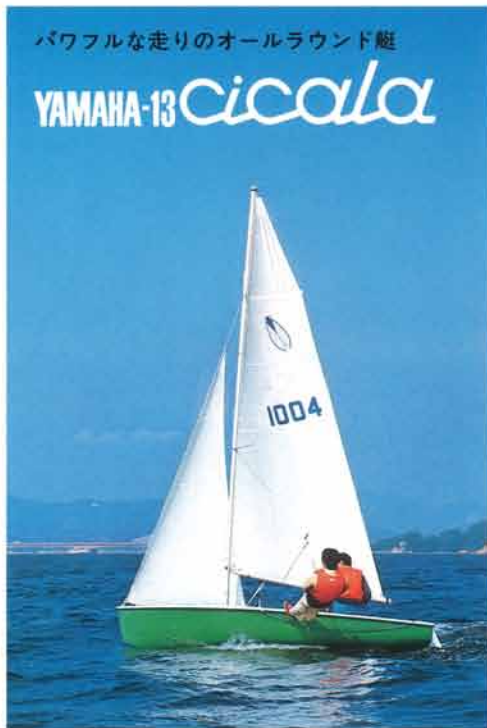
## マリン用品フェア実施中

●加入連絡カードの「販売店管理カード」としてご利用いただけます。

なサービスをしてくれるネ」とたいへん喜んでいました。  
このような企画は継続すればより意義があると思います。  
そうすると、このカードの控えを利用しての顧客管理ができあがり、需要の代替サイクルもハッキリつかむことができるようになります。  
この企画でも、ヤマハが本当にお客さんのことを考えている、ということがわかります。  
父から店を継ぎ、自分で経営するようになって七年たちましたが、私はちかごろ、他人のことを親身に心配できるようになってこそ商売の「利益追求」がホンモノになると考えるのですが、いかがでしょうか。

お客さまの楽しみ方に  
合わせておすすめください  
ヤマハディングーシリーズ

「僕たちのフィールドは海だ」をキャッチフレーズにテレビ、新聞、雑誌などで展開中のヤマハディングーキャンペーンは大きな反響を呼び、若者を中心にディングーに対する興味感心はますます高まっています。



艇種	仕様	全長(m)	水線長(m)	全幅(m)	排水量(kg)	吃水up-down(m)	全セイル面積(m <sup>2</sup> )
YAMAHA-11 Mini Hopper		3.43	3.16	1.32	40(艇体重量)	0.10 0.75	5.18
YAMAHA-13 Cicala		4.07	3.89	1.64	112(艇体重量)	0.15 1.03	11.50
YAMAHA-14 Sea Hopper		4.25	4.02	1.43	51(艇体重量)	0.10 0.80	7.70
YAMAHA-16 Sea Lark		4.95	4.61	1.79	120(艇体重量)	0.15 1.05	12.50

# ヤマハ船外機各機種と同梱品(標準装備品)を確認し お客様さまによく説明して下さい

各種性能や安全性を高める部品類には標準装備品(スタンダードパーツ)と任意注文部品(オプションパーツ)の2種類があることはご存知の通り。ところが、それがスタンダードであり、それがオプションであるかの認識が薄いため、マリンストアさんとお客さまの間でトラブルが生じたり、お店が損をしたりするケースがままあります。

そこで、今回は、ヤマハ船外機各種に出荷時より同梱される部品の名称とその種類を一覧表にまとめてみました。

●ヤマハ船外機の各種各タイプは左記の表通りのプロペラを装着し、その他の同梱品とともに出荷され、お店に届きます。

例えばプロペラなど、同機能部品相互の交換注文や差額払いはできません。

この他に必要となる部品については別途ご注文いただくようになりますので、標準装備品とオプション部品をよくご確認の上、お客さまとの商談・契約に際して、それをよくご説明ください。

▼注—1

例えばライティングコイルやレクチファイアーなど、本体に組み込まれているキットパーツについてはこの表では省略しました。

▼注—2

工具袋の中身は、①機種に応じた工具類、②エマーゼンシーロープ、③予備プラグで、30AM(AE・AEM)以上の馬力の機種にはこれらに④水洗キットが追加されます。

## 標準装備品仕様

### モートコントロールボックス

部品番号

- A.....シングル(右).....701-48110-11
- B.....ツイン(右).....701-48110-21
- C-1.....右シングルDX (プルオープン型).....702-48230-10
- C-2.....右シングルDX (プッシュオープン型).....702-48203-10
- D.....右シングルDX  
(パワーチルト&トリムスイッチ付).....702-48205-10



A



B

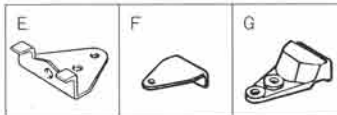


C



D

### ステアリングフック



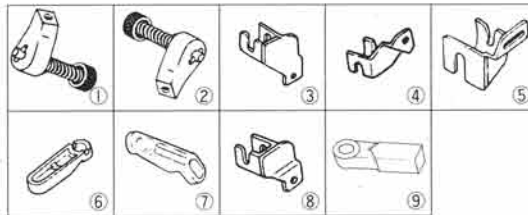
部品番号

- E.....676-48511-10
- F.....663-48511-00-F6
- G.....663-48511-11-F6

### リモコンアタッチメント

部品番号

- H.....ポールポストタイプ.....689-98501-10  
①②③④⑥アタッチメントキットでステアリングフックを含む
- I.....ポールポストタイプ.....679-98501-11  
①②⑤⑦⑧アタッチメントキットでステアリングフックを含む
- J.....ケーブルエンドリモートコントロール⑨.....663-48344-00



### タコメーター

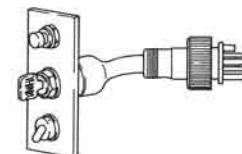
部品番号 688-W0080-00



### スイッチパネル

部品番号

- L.....695-82570-10
- M.....689-82570-10
- N.....688-82586-20  
(5m)



### リモコンケーブル

部品番号

- 11フィート.....701-48310-90
- 12フィート.....701-48320-00
- 16フィート.....701-48320-60



※リモコンケーブルは、6フィートから18フィートまで1フィートごとに13種あります。

本社舟艇営業部・営業技術課 松田 辰義

# ヤマハ船外機・標準装備品一覧表

機種	トランスサム	型式	仕様	プロペラ D×P	同 相 部 品				工具袋 ①、②、③	アクセサリー		
					リモコン	リモコンケーブル	リモコンアタッチメント	ステアリングフック			タコメーター	スイッチパネル
2B	S	6A1	検 無	7½×4							①、②、③	
↑	↑	↑	予備検	↑							↑	
3.5A	S、L	624	検 無	↑							↑	
↑	↑	↑	予備検	↑							↑	
3.5AC	↑	642	検 無	↑							↑	
↑	↑	↑	予備検	↑							↑	
4.5A	↑	672	検 無	7½×6½							↑	
↑	S	↑	予備検	↑							↑	
↑	L	↑	型式承認	↑							↑	
5BS	S、L	661	検 無	↑							↑	12ℓ
↑	↑	↑	型式承認	↑							↑	↑
6B	S、L、UL、SUL	678	検 無	7×5½							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
8B	S、L、UL、SUL	677	検 無	9×6½							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
9.9C	S、L、SUL	683	検 無	9½×9							↑	24ℓ
↑	SUL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
9.9CE	S、L、SUL	↑	検 無	↑							↑	↑
↑	SUL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
15C	S、L、SUL	685	検 無	9½×9½							↑	↑
↑	SUL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
15CE	S、L、SUL	↑	検 無	↑							↑	↑
↑	SUL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
20B	S、L、LL	693	検 無	9½×9							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
25DM	S、L、LL	675	検 無	9¾×10½							↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑							↑	↑
25DE	↑	↑	検 無	↑	A	11フィート×2	H	E		L	↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
25DEM	↑	↑	検 無	↑							↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑							↑	↑
30AM	S、L、LL	689	検 無	↑							①、②、③、④	↑
↑	LL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
30AE	S、L、LL	↑	検 無	9¾×11½	A	11フィート×2	H	E		M	↑	↑
↑	LL	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
30AEM	S、L、LL	↑	検 無	9¾×10½							↑	↑
↑	LL	↑	予備検	↑							↑	↑
↑	S、L	↑	型式承認	↑							↑	↑
40DM	L、LL	6A0	検 無	11¾×12							↑	↑
↑	L	↑	型式承認	↑							↑	↑
↑	L、LL	↑	寒冷地	↑							↑	↑
40DE	↑	↑	検 無	11½×13	A	11フィート×2	I	E		M	↑	↑
↑	L	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
↑	L、LL	↑	寒冷地	↑	↑	↑	↑	↑		↑	↑	↑
40DEM	↑	↑	検 無	11¾×12							↑	↑
↑	L	↑	型式承認	↑							↑	↑
↑	L、LL	↑	寒冷地	↑							↑	↑
55BE	L	697	検 無	11½×13	C-1	11フィート×2	J	F		リモコン一体	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑	K	↑	↑	↑
↑	↑	↑	⑤MS-21用	12×11	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
↑	↑	↑	⑥P-19、2機	10¾×16	B	11フィート×2	↑	↑	↑	M+N	↑	↑
↑	↑	↑	↑	↑						↑	↑	↑
↑	↑	↑	⑦F-22用	11½×13	C-1	16フィート×2	↑	↑	↑	リモコン一体	↑	↑
55BEM	↑	↑	検 無	↑							↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑						K	↑	↑
75AE	L、UL	692	検 無	13½×15	C-2	12フィート×2	J	G		リモコン一体	↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑	K	↑	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
75AET	↑	↑	検 無	↑	D	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑	K	↑	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
75AEM	↑	↑	検 無	↑							↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑						K	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑						↑	↑	↑
85AE	↑	688	検 無	13½×17	C-2	12フィート×2	J	G		リモコン一体	↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑	K	↑	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
85AET	↑	↑	検 無	↑	D	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑
↑	↑	↑	予備検	↑	↑	↑	↑	↑	K	↑	↑	↑
↑	↑	↑	型式承認	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

※予告なく仕様を変更する場合がありますのでご了承ください。

# マリンストアさん、ヨットを学ぶ

## ヤマハヨット教室に体験入学



ヨットを体験し、それに強くなって急増するヨットのお客さまたちに対応しよう——四月九・十日の二日間、マリンストアのみなさんに参加していただく「ヤマハヨット教室」がヤマハ東京支店の主催で、葉山マリナと霞ヶ浦ヨットハーバーで行なわれ、多くのマリンストアさんがヨットを学びました。

関東各地からそれぞれの会場に参加した二十店のマリンストアさんはいづれも、ヨット（デザインギー）を今後取り扱い商品に加え、その販売に意欲的に取り組もうとするマリンストアさんたち。

当日は、普段、一般ユーザーを対象に行なわれているヤマハヨット教室のカリキュラムにそって講習が行なわれましたが、参加されたみなさんは職装の仕方から帆走まで、一般ユーザー以上の理解力でマスター。最後に、ヨットの市場動向など、営業的な研修も行なわれ、その販売のノウハウについて学びました。

ヨット取り扱いに  
自信を深めました

石田農機

石田 豊さん  
千葉県市川市行徳

漁師さんと釣りをするお客さまたちにボートや船外機を販売していますが、最近、店に近い江戸川放水路などでヨットを楽しむ人が多くなりました。

近くにごうした乗り場がありますし、こちらがもつと積極的にヨットに取り組み、展示したりすれば、ヨットのお客も店に来てくれると思います。自分はまだ一度もヨットに乗



まず、映画「ビューティフルヨットイング」でヨットの楽しさを味わい、艀装や帆走のあらましを知る



デインギの需要動向や販売手続き、お客さまへの対応を研修する参加店のみなさん



実技講習は、最初に各部の名称や役割をしっかりと覚えながら艀装をマスターしなければなりません。

研 修	教 室	実 技 講 習			実 技 講 習			座 学 講 習			●当日のスケジュール					
		ボツーン	海	上	教 室	海	上	ボツーン	教 室	教 室						
4時40分	4時00分	3時50分	3時50分	1時50分	1時45分	1時10分	午後1時00分	11時20分	10時40分	10時30分	9時50分	9時40分	9時15分	9時10分	9時00分	午前
質疑・解答 閉講・解散	着替え インストラクターによる寸評 デインギ需要動向説明	解装	着艇 ※この後、模擬レースが予定されていました。 が強風のため中止されました。	帆走練習 風上への帆走(クローズホールド) 方向転換(タッキング) 風を横へうける帆走(アビーム) 方向転換(ジャイビング) 風下への帆走(ランニング)	昼食・休憩	着艇	帆走練習 風上への帆走(クローズホールド) 方向転換(タッキング) 風下への帆走(ランニング) 方向転換(ジャイビング)	艀装練習	開講の挨拶 ヤマハヨット教室のシステムに関する説明 着替え	集合	映画「ビューティフルヨットイング」 教習艇割りあて及びインストラクター紹介	映画「ビューティフルヨットイング」	映画「ビューティフルヨットイング」	映画「ビューティフルヨットイング」	映画「ビューティフルヨットイング」	映画「ビューティフルヨットイング」

つたことがありませんので実際に経験し、ヨットについてお客さまたちと会話ができるようにしたいと思い参加しました。  
ヨットイングルーム→ヨット教室→セーリングスポットなど、ヨットを始めようとする人々が、自分で乗れるようになるまでのシステムについてもわかり、ご案内ができるようになりましたので、これを商品として取り扱う自信を深めることができました。

# ディンギー愛好者が グングン増えています

## ●あなたがこの夏、新しくやってみたいことは？

### オフィスレディの答

- 1位 ヨット……………(20%)
- 2位 キャンプファイヤー(15%)
- 3位 フィッシング……………(11%)
- 〃 サイクルツアー……………(11%)
- 5位 水上スキー……………(10%)

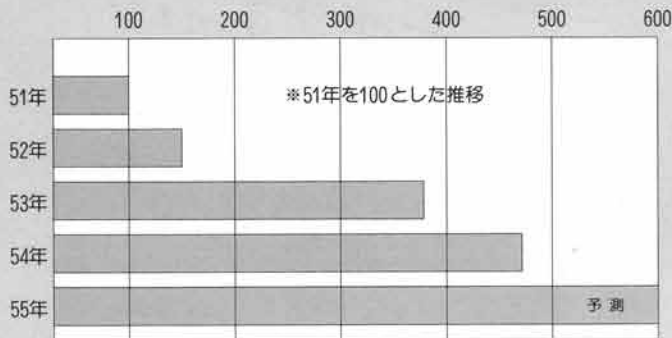
### ヤングサラリーマンの答

- 1位 フィッシング……………(16%)
- 2位 ヨット……………(10%)
- 3位 アクアラング……………(8%)
- 〃 サイクリング……………(8%)
- 5位 キャンプファイヤー(7%)

これは、協和銀行が昨年、OL及びヤングサラリーマンを対象に「夏休みの過ごし方」について行なった調査の結果です。

マリンレジャーがいかに人気を集めているかがわかりますが、とくに、OLの1位とヤングサラリーマンの2位がヨット。マリンスポーツとしてのダイゴ味はもちろん、爽やかで、ファッションブルで、しかも手軽に楽しめるヨットに多くの人々が興味を抱いていることを物語っています。

## ●ヤマハディンギー販売台数の推移



## ●スポーツレジャーの中で最も高い成長率が期待できます。

レジャーの種類	有効活動人口	潜在人口	成長率
釣	1,635万人	364万人	122%
テニス	543万人	678万人	227%
ゴルフ	703万人	762万人	208%
モーターボート	59万人	347万人	688%
ヨット	59万人	558万人	1,047%

S.54年レジャー白書より

ヨットは潜在人口がたいへん多く、今後、最も高い成長率が期待できます。

## メキメキ上達!

「さすが海やボートはお手のもののみなさん。一般の人たちにくらべのみこみが早く、走りも安定していました」当日実技指導にあたったインストラクターのみなさんの一致した感想でした。

## 葉山マリーナにて





プレジャー感覚を全身にみながらせた  
充実のフィッシングボート

# FISH-24

★新発売★



●フィッシング機能を満載したフロアー  
フロア中央部には1m×1.1mと大きな円形イケース、また、両舷にはロッドスタンドと物入れを配置。さらに後部シート下の中央部にガソリンタンク入れ、左舷側に物入れ、右舷側にバッテリー入れを設けました。シンプルな構成と広いコックピット巾(2m)があいまって、使いやすいスペースを実現、8人で

乗っても余裕のレイアウトです。

●細部に行き届いた安全設計

キャビントップの両サイドにはストームレールを装備、突起物がなく広々としたパウデックも釣りの場として使用いただけます。フロアはもちろん全面ノンスキッド処理、コックピットはフリーボードを高めにとり、多少の揺れでも安心して釣りが楽しめます。

●くつろぎを求めた大型キャビン

2m×1.8mとゆったりしたキャビン。ヘッドルームの高さも1mとこのクラスでは余裕ある高さを確保、釣り場への往復や仮眠時にはレストルームとして、また釣りの時には広いロッカールームとして快適なスペースです。キャビントップには小物の出し入れや換気に便利なハッチを設けました。

●機動力にすぐれた船外機を搭載

推奨で85馬力の1基掛け、最大で55馬力の2基掛けが可能。釣りの種類や行動半径に合わせて、エンジンを選んでいただけます。

全長…7.34m 全幅…2.42m 全深さ…1.10m 艇体重量…830kg 総トン数…3.94G.T. 推奨馬力…85ps×1 最大保証馬力…85ps×2 定員…8名 航海区域…限定沿海 オプション装備品…キャビンクッション/オーニング/航海灯/ワイパー/ホーン/パワールール/スタンレール/燃料タンク(110ℓ)/バケットシート/バッテリーケース

## 刺網、ホタテ、タコ漁に…



全長…9.00m 全幅…2.10m 全深さ…0.90m 最大積載量…1.85t 最高保証馬力…40ps×2又は75ps×1 予備検査…受検可能

## 本格的な外洋和船★新発売★

# W-30AFR

- 十分に高くフレアーの強い船首と、高めの船尾設計による耐波浪船型で、しかもすぐれたスピード、旋回性能を発揮します。
- 1.85トンと大きな積載量を確保、また十分な復原力により安定性にすぐれ、各種の作業を楽にいただけます。
- 完全浜あげ仕様、両側に小物ロッカーを装備した大型の出舵タイプで、刺網をはじめ各種の漁への汎用性を充分そなえています。ガンネルも交換可能なトップガンネルを採用しました。

直流交流電源  
ヤマハポータブル発電機

# TD300

★新発売★



標準小売価格¥73,000

- 7機種となったヤマハ発電機のラインナップ中、最も小型
- 耐久性、安定性に優れたヤマハ2サイクルエンジンを採用
- 重量は21.5kgと軽量
- 交流…100V、直流…12V、24V、茶刈機専用24Vと4種の電源
- CDI点火装置で始動性向上、保守、点検の手間も軽減
- 吸気音・排気音を大幅に低減
- 燃料タンク容量は4ℓ。50ヘルツの場合、約8時間の連続運転が可能
- 主な用途…直流の場合、12V、24Vバッテリーの充電、一般動力源、漁船・ボート・ヨットやキャンプなど野外レジャーの照明用。交流では小型ポンプ、電動工具、照明電源、家電製品その他の電動機器など。

# 6・7月 ヤマハボート免許教室日程表

4級・国家試験受験日程短縮コース/東京・大阪・九州支店管内分

- 下記の地区以外でも、もちろん「ヤマハボート免許教室」は開催されます。
- 下記日程は都合により変更される場合があります。
- 実技講習は各開始日より、通常で、1週間から10日間くらいの期間で行なわれ受講者のみなさんに都合の良い日を選んでいただきます。
- 九州支店管内では上記のほとんどの教室と前後し、「通常コース」も実施されます。
- 詳しくはヤマハセールスマンまたはヤマハ各支店のボート普及室免許係にお問い合わせください。



ヤマハマリンストア ニュース No.17 ●発行/55年6月1日 ●発行人/寺沢 孝 ●発行所/ヤマハ発動機株式会社/〒4338 静岡県磐田市新貝2500 ☎0538321111

東京支店管内			
講	習	国家試験	
県	学科講習日	学科講習場所	実技講習開始日 試験日
東	6/1(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	6/10(火) 6/21(土)
		ヤマハ東京(株)青山店	
		ヤマハ東京(株)池袋店	
		立川市内	
	6/15(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	6/19(木) 7/1(火)
		ヤマハ東京(株)青山店	
		西武デパート池袋店	
	6/22(日)	多摩川マリーナ	7/1(火) 7/8(火) (市川市)
		ヤマハ東京(株)城東店	
	6/25(日)・6/29(日) 夜間コース	竹の塚ショールーム	7/1(火) 7/15(火)
上野イレブン			
6/29(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	7/1(火) 7/15(火)	
	ヤマハ東京(株)池袋店		
京	7/6(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	7/15(火) 7/22(火)
		ヤマハ東京(株)青山店	
		ヤマハ東京(株)池袋店	
		多摩川マリーナ	
		ヤマハ東京(株)新橋店	
7/20(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	7/22(火) 8/5(火)	
	ヤマハ東京(株)池袋店		
	西武デパート池袋店		
	多摩川マリーナ		
	江戸川公民館		
神	6/1(日)	ヤマハ東京(株)新橋店	6/10(火) 6/17(火) (平塚市)
		神奈川トヨタ(株)	
		平塚市内	
		藤沢市内	
	6/8(日)	相模原市内	6/16(月) 6/21(土) (小田原市)
		小田原市内	
	6/22(日)	ヤマハ神奈川(株)	7/1(火) 7/8(火) (甲府市)
		甲府市内	
	6/29(日)	富士吉田市内	7/15(火) 7/22(火) (東京都)
		神奈川トヨタ(株)	
川	7/13(日)	平塚市内	7/22(火) 7/29(火) (平塚市)
		藤沢市内	
		相模原市内	
	7/20(日)	厚木市内	7/29(火) 8/5(火) (横浜)
		横須賀市内	
千	6/8(日)	ヤマハ神奈川(株)	6/16(火) 6/21(火) (千葉市)
		千葉市内	
	6/15(日)	木更津市内	7/8(火) 7/15(火) (鎌子市)
		岬町内	
		小湊町内	
6/22(日)	市川市内	7/1(火) 7/8(火) (市川市)	
	習志野市内		
	銚子市内		
7/6(日)	千葉市内	7/15(火) 7/22(火) (千葉市)	

講	習	国家試験	
県	学科講習日	学科講習場所	実技講習開始日 試験日
千	7/6(日)	木更津市内	7/15(火) 7/22(火) (千葉市)
		成田市内	
		佐原市内	
	7/13(日)	柏市内	7/22(火) 7/29(火) (潮来町)
		霞ヶ浦ヨットハーバー	
	6/22(日)	鹿島市内	6/10(火) 6/17(火) (千葉市)
		宇都宮市内	
	7/13(日)	水戸市内	7/8(火) 7/15(火) (宇都宮市)
		日立市内	
	茨城・栃木・群馬	5/31(土)~6/1(日)	新井市商工会議所
株高橋商店小針ショールーム			
6/14(土)~6/15(日)		株高橋商店柏路店会議室	
		株高橋商店長岡店会議室	
7/19(土)~7/20(日)		株高橋商店柏路店会議室	
	上越市社会教育会館		
長野	6/15(日)	長野市長野県勤労福祉センター	6/26(木) 7/8(火) (長野市)
	6/22(日)	上田市勤労者福祉センター	
静	6/15(日)	ヤマハ静岡(株)	6/22(日) 7/8(火)
	6/22(日)	榛原郡榛原町内	
岡	7/27(日)	ヤマハ静岡(株)	8/17(日) 9/2(火)
		清水市内	

大阪支店管内			
講	習	国家試験	
県	学科講習日	学科講習場所	実技講習開始日 試験日
大	6/1(日)	ヤマハ大阪(株)南店	6/17(火) 7/8(火) ●実技講習日(期間)は学科講習日に決めさせていただきます。 日から数日間となります。
		ヤマハ大阪(株)北店	
		八尾市内	
		ヤマハ大阪(株)北店	
		7/6(日)	
	7/13(日)	ヤマハ大阪(株)北店	7/22(火) 8/26(火) 6/10(火) 7/8(火) 7/15(火) 8/5(火)
		岸和田市内	
		株十字屋	
		株十字屋	
		ヤマハ京都(株)京都店	
京	6/15(日)	株十字屋	7/15(火) 8/5(火) 6/17(火) 7/8(火) 7/22(火) 8/5(火)
		ヤマハ京都(株)京都店	
	7/6(日)	株十字屋	
		株十字屋	
		ヤマハ京都(株)京都店	
兵	6/1(日)	ヤマハ兵庫(株)神戸店	6/17(火) 7/8(火) 7/22(火) 8/5(火)
		ヤマハ兵庫(株)姫路店	
	6/8(日)	株ヤマハ藤田	
		ヤマハ兵庫(株)阪神店	
	6/21(日)	兵庫トヨタマリン(株)	
庫	6/22(日)	ヤマハ兵庫(株)神戸店	7/15(火) 8/5(火) 7/22(火) 8/5(火)
		ヤマハ兵庫(株)阪神店	
	7/6(日)	ヤマハ兵庫(株)姫路店	
		ヤマハ兵庫(株)阪神店	
		株ヤマハ藤田	
滋	6/22(日)	兵庫トヨタマリン(株)	7/8(火) 8/5(火)
		ヤマハ兵庫(株)神戸店	
	7/20(日)	ピコマリンサービス西宮支所	
		ピコマリンサービス西宮支所	
		ピコマリンサービス西宮支所	

講	習	国家試験	
県	学科講習日	学科講習場所	実技講習開始日 試験日
和	6/1(日)	田辺市内	6/10(火) 7/29(火) ●実技講習日(期間)は学科講習日に決めさせていただきます。 通常、学科講習日の翌日から数日間となります。
		串本市内	
		勝浦市内	
岡山	6/8(日)	岡山市内	6/21(土) 7/22(火)
		岡山市内	
鳥	6/9(月)	米子市内	6/21(土) 7/1(火)
		鳥取市内	
島	6/13(金)	出雲市内	6/21(土) 7/1(火)
		松江市内	
石	6/22(日)	金沢市内	7/15(火) (金沢市)
		羽咋市内	
福	6/29(日)	小松市内	7/15(火) (小松市)
		七尾市内	
富	6/22(日)	敦賀市内	7/15(火) (敦賀市) 7/22(火) (小浜市)
		小浜市内	
山	6/15(日)	富山市内	7/1(火) (富山市)
		水見市内	
7/13(日)	高岡市内	8/5(火) (富山市)	
	富山市内		

九州支店管内				
講	習	国家試験		
県	学科講習日	学科講習場所	実技講習開始日 試験日	
福	6/15(日)	サンライフス留米	6/18(火) 6/22(日) 7/8(火)	
		K M M ビル		
	6/21(土)	ヤマハボート福岡店		
		ヤマハボート福岡店		
	岡	7/6(日)		巻岐郷ノ浦
K M M ビル				
ヤマハボート福岡店				
佐	6/22(日)	ヤマハボート福岡店	7/21(月) 8/5(火)	
		西鉄マリナライン		
長	6/29(火)	福岡市・福岡マリナーサービス	7/4(金) 7/15(火)	
		未定		
	6/15(日)	西彼杵町商工会議所		6/19(木) 7/1(火)
		佐世保市労働福祉センター		
		東彼杵中央公民館		
大	6/29(日)	佐伯市商工会	6/20(金) 7/1(火)	
		別府市内		
熊	7/6(日)	ヤマハ大分(株)	7/10(木) 7/22(火)	
		別府市内		
	6/8(日)	ヤマハ熊本(株)		6/9(月) 6/21(土)
		八代商工会議所		
		宇土市内		
本	6/22(日)	本渡市民センター	6/23(月) 7/8(火)	
		ヤマハ熊本(株)		
宮	7/6(日)	八代商工会議所	7/7(月) 7/22(火)	
		宇土市内		
		水俣市文化会館		
鹿	6/15(日)	山鹿市内	7/21(月) 8/5(火)	
		芦北町内		
鹿	6/15(日)	宮崎第一ホテル	6/19(木) 7/1(火)	
		宮崎第一ホテル		
		宮崎第一ホテル		
鹿	6/8(日)	ヤマハ南九州(株)	6/9(月) 6/21(土)	
		ヤマハ南九州(株)		
7/20(日)	阿久根市民会館	7/21(月) 8/5(火)		