

マリンストアニュース

YAMAHA No.19 '80-10-11



'80秋のヤマハまつり実施中

'80秋のヤマハまつり

新艇試乗会



釣り大会



展示会



安全点検サービス

チラシ・ポスターの余白部を お客さまへの メッセージで埋めてください

秋は、ノリ、カキ、モズク養殖や刺網などの漁業需要が、また、レジャーでは絶好の釣りシーズンでフィッシングボートの需要が高まります。

あらゆる機会に、多くのお客さまと“ふれあうこと”、これが、こうした需要をしっかりとお店に結びつける決め手です。今年の秋の販促はみなさんの地域・市場に合った催し物を積極的に実施しましょう。みなさんの活動をヤマハは強力に応援いたします。担当セールスマンにどしどしご相談ください。

準備ツール

催事告知用ツール（ポスター、チラシ）と抽選セット・ノボリが用意されています。ご活用ください。

- ★ポスター（漁業用とレジャー用 2種）
- ★チラシ（漁業用とレジャー用 2種）



漁業用



レジャー用

★抽選セット



●ノボリ類



情報のアンテナを張って、市場変化を先き取り



舟戸モーターズさん(三重県阿児町)は

三人兄弟が肩を組み、タフな行動で
抜群の市場対応力を発揮しています

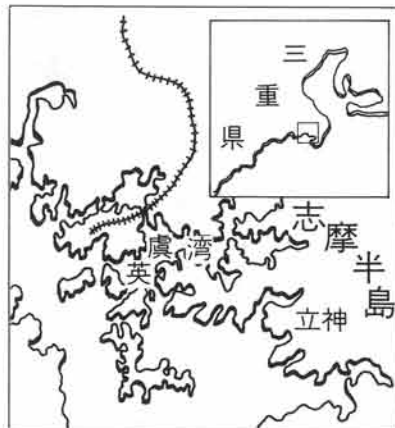


「舟戸社長は、すぐ簡単に「燃える」ような人ではありません。あるいは燃えているのを見せない人です。じゃあ、ツメタイ人かというのとんでもない。舟戸モーターズさんへ行くと、漁師さんやサービスマンなど、いつも誰かが来ておしゃべりしています。口数の少ない人だけれど、他人の話をよく聞き分けて応じるべきことには黙って応じる。そういう手応えを相手に感じさせるのです」

(株)第一自動車・大田孫三営業課長は、舟戸一平社長の人柄をこう評しました。少年時代に父を亡くしたので若いときから一家の柱となって働き、長男として弟たちをかばってきた経歴が舟戸さんに家父長的な性格を植え付けたのだろうと推察するのです。

市場は生きて動いています。状況に合わせて「売る商品」と「売り方」を変えていかななくてはなりません。また、お客さんは自分は何を欲しいのか、本当はよくわからないし、たとえ分っていても、それをなかなか言いたがらないものです。

お客さんの要望に添いながら、商売の長期的な発展を確立するためには、いま漁場ではどんな技術革新がすすんでいるか、また、それはどんな環境変化をもたらすか市場変化を的確につかみながら市場の「再開発」をたえず試みます。それが、いちばん大切な仕事になります。



戦略的な商店経営。それは市場の動きを肌で感じ取って、新しい需要の芽をキャッチしそれに対応する商品を考えること



真珠養殖漁家にお金の入るのは、年に1回冬の真珠入礼会のときだけ。しかし舟戸さんは、「漁期払いを宿命と考えてはならない」と考え、地元農協に働きかけて、「農協ローン」を開設してもらいました。(真珠養殖漁家は畑をもっているから農協組合員でもある。また農協の資金量は大きい) これで代金回収をスムーズにすることができました。

ディーラーの立場から小売店の商売を眺めてきた(株)第一自動車・渡辺茂郎常務は、ストア経営者が広い視野をもち、即断力を身に付けることの重要性を説いています。

「年商五、六千万円程度までの商売なら、経営者はすべての数字を頭のなかへ叩きこんでおかなくてはなりません。市場の情報をその場その場で肌を感じ取り、即断即決の商売でお客様に弾力的に対応する。こういうやり方で優れた販売成績を上げているストアはたくさんあります。ただし、その場合に自分の商売について広い視野を持っているかどうか、つまり戦略的な取り組みをしているか否かが、年間販売量五、六十隻台から百隻台以上のレベルへお店を発展させるカギをにぎっているとおもいます」

志摩半島南東端の英虞湾は、言わずと知れた真珠養殖の発祥地であり、現在も代表的な真珠養殖の年間スケジュール

1月	出荷
2月	↓
3月	タマ入れ
4月	
5月	
6月	↓
7月	貝掃除
8月	
9月	
10月	出荷
11月	
12月	

今年、荷役用にクレーン車を購入しました。そこで舟戸さんの考えたことは、遊休期間の設備ロスを少なくすること。船の定期検査と船底塗装業務を始めて、新しい収入源を獲得しました。



海岸線の入りくんだ湾なので、アフターサービスには船でかけつけます。パスポート17が修理艇。休日にはこれでボート釣をたのしみます。



ガッチリ肩を組んで拡販に取り組む「舟戸3兄弟」。右から舟戸一平社長、末弟の久平さん、次男の保平さん。

産地の一つ。湾内は、いたるところ養殖筏がびっしり。真珠養殖漁家はおよそ千経営体を数えます。

ところで、この地方は昔から中小造船所二百余が軒をならべる造船王国。英虞湾では、もともとヤマハ和船の普及率はあまり高くありませんでした。ところが、過去五年間の販売状況を見ると、ヤマハ船外機およびヤマハ和船の販売伸長が目ざましく、現在のヤマハシェアは五年前の二〜三倍に達しています。

この販売隆盛のかけには英虞湾一帯のヤマハリンストアの拡販努力がありました。とくに立神地区に店舗を開く舟戸モーター・舟戸一平社長（43歳）のユニークな需要創造活動は特筆すべきです。立神地区では、いま、ヤマハ船外機八〇%、ヤマハ和船九〇%のトップシェアを誇るのです。

昭和五十年という年は、二十年間モーター屋さんの商売をつづけてきた舟戸モーターにとつて、大きな「節目」でした。当時、真珠養殖漁場に「貝掃除機」が出まわりました。ことに、舟戸さんはいちはやく目をつけたのです。夏場の貝掃除を手作業から機械作業にかえる方法が発明され、「省力化」が時代の大きな流れであることを見越した舟戸さんは、さっそく「貝掃除機」の販売に着目し、販売体制を整えることをいそぎました。それまでは次弟の舟戸保平さん（34歳）と二人で働いてきたのですが、末弟の久平さん（29歳）を呼び寄せて、三人が力を合わせて商売を繁昌させようと決断したのです。

この年から舟戸モーターは、自転車、バイクの陸上部門からマリンスポーツへと販売の重心を移していきます。保平さんにアフターサービス、久平さんに「貝掃除機」の販売を

受け持たせて、自分は全体の拡販戦略を展開させることに力を入れました。

「貝掃除機」には汎用エンジン（約三馬力）とポンプおよびポンプ用ディーゼルエンジン（約一三馬力）の付属機器を必要とし、一式百万円以上の売上になります。舟戸さんが狙ったのは、これだけではありません。「貝掃除機」の普及が和船、船外機の需要に波及効果をもたらすことを察知したのです。

いずれ貝掃除は、機械が小型化されるとともに舟着き場での作業から船上作業へと進化するだろう。そうなれば、和船、船外機とも大型化せざるを得ない。事態は舟戸さんの予想どおりに進展しました。作業母船が一八尺級から二〇尺、二三尺、二七尺へと大型化がはじまったのです。

この市場の動きを銜いて、舟戸モーターさんのシェア・アップ作戦が精力的にすすめられたことは、いうまでもありません。ヤマハ船外機、ヤマハ和船、汎用エンジン、貝掃除機、その他関連資材と真珠養殖に関する全ての商品を販売する体制は、情報収集を密にし、市場対応をいちじるしく有利にしました。

舟戸モーターさんは、県下のマリンスポーツアさんのなかでは新商品の導入にいちばん熱心なお店です。舟戸さん兄弟のアピールに動かされて、ヤマハは、さきごろ真珠養殖作業母船のW-25BFを、ひきつづきアオノリ養殖作業船のW-18IFを開発しました。舟戸さんたちは、「自分たちの開発要求に対応して開発してもらった和船なのだから、それだけの隻数は売って見せる」と湾内のあらゆる舟着き場を一つ一つ巡回して販促をつづけています。



◆お店の経理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



儲かっているのに、カネがない！
 資金繰表をつくって、カネの出入りを
 しっかり監視してください

図表1 利益の増減と現金の増減

(単位：千円)

期	取引内容	利益計算			資金繰り		
		売上高	原価および経費	利益	現金流入	現金流出	手元現金残
一期目	①手元現金残						2,000
	②商品@100を10台、現金仕入					1,000	1,000
	③商品を@150で5台、掛で売上	750	500				
	④人件費を支払		700			700	300
	⑤商品@100を50台、掛で仕入	5,000					
	⑥商品@130を40台、掛で売上	5,200	4,000				
	⑦掛売③が入金				750		1,050
	合計	5,950	5,200	750			1,050
二期目	⑧税金支払(前期分)					300	750
	⑨配当支払(前期分)					200	550
	⑩商品@100を30台、掛で仕入	3,000					
	⑪商品@160を25台、掛で売上	4,000	2,500				
	⑫掛仕入⑤の支払					5,000	△4,450
	⑬掛売⑥の入金				5,200		750
	⑭人件費を支払		700			700	50
	合計	4,000	3,200	800			50

「勘定合って銭足らず」とか「黒字倒産」という言葉があります。勘定合って銭足らずとは、利益が出ていのに金が足りない状態ですし、それがひどくなると倒産してしまうのが黒字倒産です。

常識ではちょっと考えられませんが、事実は小説よりも奇なりで、商売は儲かっているのにカネ繰りでキリキリ舞いをするということがあり得るのです。

儲けていればカネ繰りも楽になるのが当然なのに、なぜそんなことが起こるのでしょうか。理由がわかれば、それなりの対策を立てることが出来ます。黒字倒産などというバカげた事態におこまれないように、平常からどんなことに注意を払い、どんな資料をつくれればよいかを考えるのが今月のテーマです。

儲け、すなわち利益は、「収益－費用＝利益」の式で計算されます。収益とは売上高や預金の受取利息など。費用とは販売品の仕入原価とか店員の給料、経費、事務所の費用、借入金支払利息などです。

ところで、収益と費用の動きを測る利益計算は販売活動のおこなわれたときに計上するのが原則です。すべての商品を即金で売り、すべての費用を即金で支出するのなら、利益の増加はそのままカネの増加となります。しかし掛で商品を販売し、掛で仕入れることが多くなると、利益

の増減はカネの増減と一致しなくなるのです。

【例】お客と契約が成立し、商品を引渡しました。売値は五〇万円、代金は来月もらう約束です。いっぽう仕入原価は四〇万円。仕入代金は今月支払うものとしましょう。

利益▼売上高(五〇万円)－売上原価(四〇万円)＝粗利益(一〇万円)

カネ▼売上代金(〇円)－仕入代金支払(四〇万円)＝売買によるカネの増減(マイナス四〇万円)

さて、図表1は販売活動とそれに伴う売上、原価の発生および現金の出入りを例示したものです。①～④の数字の順で取引が発生したものと見てください。第一期および第二期の帳簿をめめると、それぞれ利益を出しています。

しかし、カネ繰りの方はどうでしょうか。問題は①と②のあいだの点線のところにあります。この段階で手もとにある現金は五五〇千円。このままでは③の掛仕入五〇〇千円を支払うことができません。不足する四、四五〇千円を借入れるか、あるいは④五、二〇〇千円の入金があるまで支払を延ばすかしなければなりません。それができないと、黒字倒産です。

経営は、収益性と安全性の二本の

柱を調和させることによって発展します。収益性は儲けであり、安全性はカネのことです。安全性を守るためには、基本的な業務があります。

また業務に手おちをなくするために必要な帳簿を整備しておく必要があります。主な項目をあげておきます。

▼売るときに、ハッキリと代金支払の条件を決めておくこと【受注台帳(契約内容を明記する)】

▼請求書を発行して、代金回収を確実にしておくこと【売掛台帳・入金予定表】

▼売掛金のなかに長期間未回収の不良債権がないかどうかをチェックすること。二年も請求しないで放っておくと、時効になって回収できなくなることがあります。

▼手形を受取るときは、相手の資力(支払能力)に常に注意を払うこと【顧客管理台帳】

▼仕入れの買掛について、いつ支払期日が来るかを計画的に予定しておくこと【買掛台帳・支払予定表】

▼従業員ボーナスや税金など、特定月にまとまって支出する項目について、前もって収入との対比をして計画すること【資金繰表】

▼店舗増設などまとまったカネが必要になり銀行借入れに頼る場合には、商売が軌道に乗って返済できるようなる時期に合わせた借入条件とし、返済計画をキチンと立てること【販売計画書・採算計画書・資金繰表】

▼計画的に適切な仕入をおこなって、過剰在庫やデッドストックをつくらないこと【在庫台帳・販売計画表】

カネの出入りを監視して資金状態を把握するには、最終的に資金繰表や資金運用表などを作成します。単純なものから高度で複雑な計算書までいろいろなフォームがありますが、図表2は月々の現金収支予定をまとめて、借入や手形割入でカネをどれだけ調達すればよいかを計画するのに使われています。

図表2 資金繰表の基本的な例

項 目		1 月	2 月
現金収入	現金売上	110	80
	現金取手	950	1,000
	掛入金	310	350
	雑収入	50	40
	借入金	0	0
	収入合計	1,420	1,470
現金支出	現金仕入	90	80
	現金取手	430	450
	掛金	150	160
	手数料	250	245
	経費	120	105
	設備費	100	0
	借入金返済	200	0
	租税	0	460
	支出合計	1,340	1,500
差引	80	△30	
月初	460	540	
月末	540	510	



'81商戦はキメ細かい展開で、確実に拡大しよう

秋から新春にかけて

プレジヤリー需要を拡大する二種の販促策

訪問活動を主体とした積極的な取り組みで'81商戦をリード!

'81年マリン商戦はすでにスタートしています。ヤマハでは、この秋も'81モデルとして市場性の高い魅力ある新艇を続々と発売します。各種ツールを有効に利用し、積極的な販促活動を展開して、お店のレジヤリー客を増大し、'81年商戦をリードしてください。以下に、3つのキャンペーン・セールスの趣旨と展開方法、そして準備されているツールをご案内いたします。詳しくは担当セールスマンにご相談ください。

展開方法	期間	主なねらい
 <p>★チラシ(B-4)</p>	'80 10 ~ '81 2月	<ul style="list-style-type: none"> ●秋、冬の釣り需要の活性化
 <p>●封筒(定型大)</p>	前期 '80 10 ~ 12月 後期 '81 1 ~ 2月	<ul style="list-style-type: none"> ●見込客(ヨット教室、ヨットインクルール卒業者など)に対する新艇の告知と予約獲得
 <p>★ポスター(4色・B全版)</p>	前期 '80 10 ~ 12月 後期 '81 1 ~ 2月	<ul style="list-style-type: none"> ●中・大型艇の代替促進 ●ユーザーからの紹介獲得

ニューモデルの試乗会を中心としたキャンペーンを展開、釣りマニアにとどまらず広くボートフィッシングの楽しさをアピールする

見込客に対する徹底DM作戦とそのフォローとしての訪問、そして電話作戦

前期で整理された購入見込客に対する徹底訪問

全ユーザーおよび見込客(P、P)に対するDM発送と訪問作戦

紹介新規見込客とリスト化された管理見込客に対するDMの発送および訪問作戦

'81フィッシングキャンペーン

'81ディンギーニューモデルセール

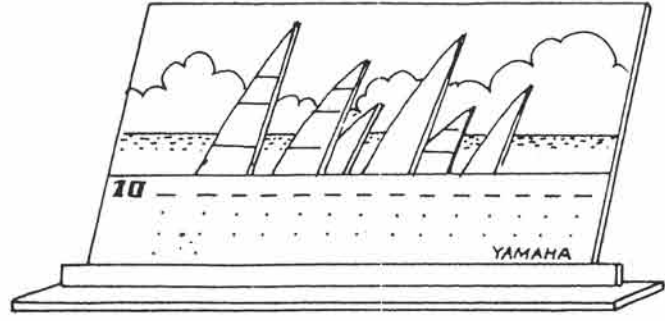
'81ニューモデルセール

'80/10月~'81/2月プレジャー需要拡大作戦

ツ　　ー　　ル　　類

● 共 通 ツ ー ル

★訪問ノベルティ



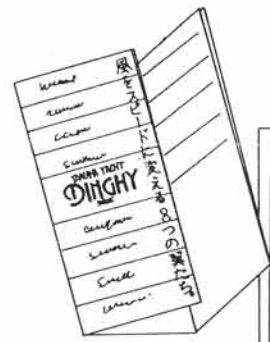
卓上カレンダー 12枚1組



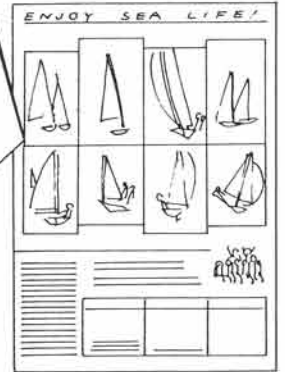
★契約者プレゼント (フィッシングポート)
シーマンズ・ゴブレット (ステンレス製
3ケ1セット)



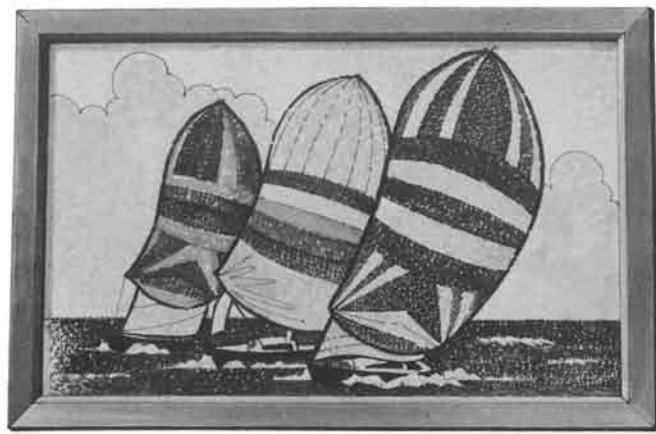
★契約者プレゼント (ディンギー)
シーマンズ・ゴブレット (ステンレス製3ケ1セット)



★DMセット

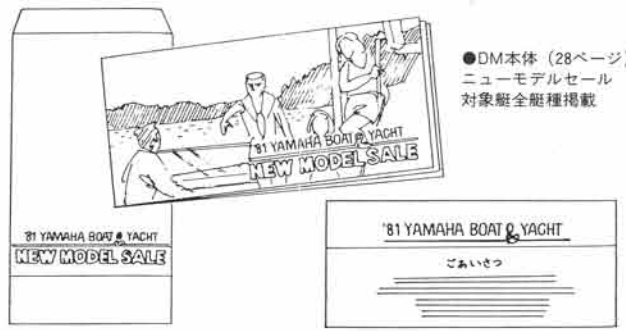


●DM本体 (A-3)
ディンギー全艇種掲載
(艇の運び方・買い方例付)



★契約者プレゼント

★DMセット



●DM本体 (28ページ)
ニューモデルセール
対象艇全艇種掲載

●封筒 (サイズ・定型大) ●挨拶状
新艇発表会兼用 (余白にタイトル・その他を刷込)

各地で熱戦開催中!

ボート業界初の試みとして! 昨年第1回大会を全国規模で開催し大きな話題を呼んだ「ヤマハボートフィッシングコンテスト」。サイパンや南西諸島へのご招待はこの大会の興味を倍増。ボート釣りファンにはおなじみで待望の一大イベントとなりました。3回目を迎えた今年の大会も各地で賑やかに楽しく開催されています。



、そして真剣に...
 っぱいでした。

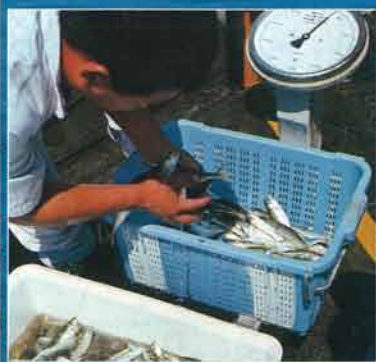


両天ピンを図ってワカナゴもかかってくるアジのさびき釣り。に集中。台風一過、絶好の晴天の駿河湾を舞台にアジ釣り合戦を展開、各艇ともクーラーいっぱいの大釣果。老いも若きも、大型艇も小型艇も、ボート釣りの楽しさを堪能、コンテストのダイゴ味を満喫していました。



80ヤマハボートフィッシングコンテスト 第1回大会

1	アルプス	坂田	2	1	45	52.76
2	S-9	下藤	3	3	1	2 64 2.1
3	小み	松崎	3	3	0	2 15.0 5.0
4	かま	三山	2	2	0	16784 1
5	イアル	山崎	2	2	0.9	67 2.7
6	小じ	藤村	2	4	2	1 102 5.1 3
7	さく	藤村	2	2	0.6	128 3.0
8	さく	藤村	2	2	0.6	162 4.0
9	あさ	H-67	5	5	1	2 47 4.1
10	あさ	H-67	5	5	1	2 47 4.1
11	KA CHI	藤村	3	1	0.3	15.8 5.3 2
12						
13						
14						
15						



24名様・南西諸島ビッグフィッシングツアーご招待

第3回'80ヤマハポートフィッシングコンテスト

「今年こそ、南西諸島へ」



和やかに楽しく

どの顔も笑顔で

写真は静岡県榛原郡吉田町の大塚商事（京王マリーナ）さんが主催し、9月14日に行なわれた「'80ヤマハポートフィッシングコンテスト・島田地区大会」。

この大会の指名魚はワカナゴ（ブリの幼魚）でしたが、参加各艇の釣り天狗たちは、重量賞部門の優勝どの



おたのしみに!!

全国8ブロックより各3名、計24名の南西諸島ビッグフィッシングツアー「ご招待者」を決める抽選会は、11月に行なわれます。

検査を終えたみなさんは、お店が用意したビールやジュースでのどをうるおし、仲間のひとりが撮ったビデオで自分たちの奮闘ぶりを観戦。「同じ場所なのになあ〜?」「年期の違いよ」と嘆いたり、自慢したり、名人(?)の解説もあって、釣り講習会、の雰囲気も。



安全点検サービスのポイント

本社舟艇営業部・営業技術課 / 松田 辰義

安全点検は“船外機の健康診断”

浜に出むいて、お客さまの船外機を次々にみてまわる。『安全点検』は、あくまでも『健康診断』をするつもりで行なってください。本格的な修理の場ではありませんので、一人の人の船外機にかかり切りになるようなことなく、多くの人々の船外機を見てあげ、会話を交わすことが必要です。

●まず、お客さまに不調と思われる個所や現象があるかたずねましょう

作業を効率的に行なうため、まずお客さまに「どこか具合が悪いところはありますか」とたずね、お客さまから具体的な話があつたら、まずそれから点検してください。お客さまが言うとおりの不調・不具合があり、その場で時間をあまりかけず直せるものはもちろん直してあげましょう。その場で処理できないもの（部品がなかったり、時間がかかるもの）は店に預かるなり、あらかじめ修理するようにし、その旨伝えましょう。

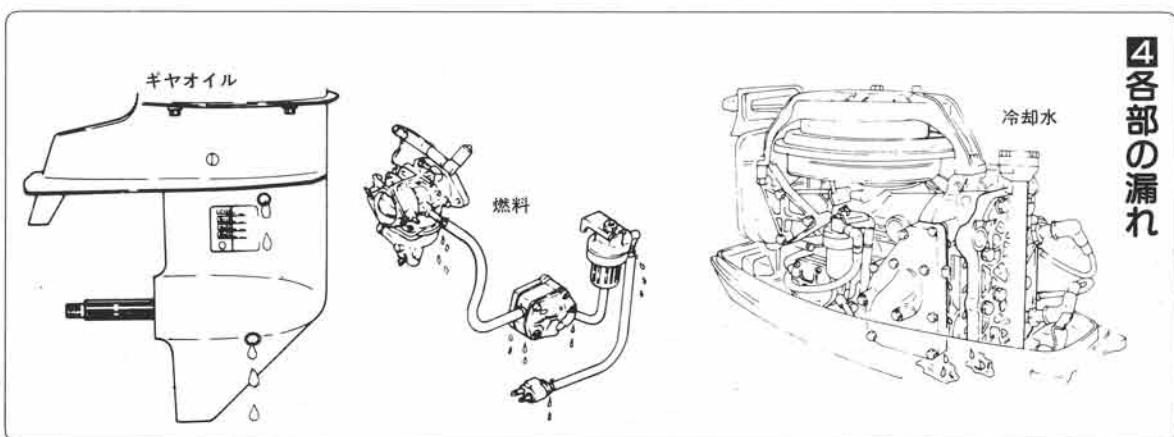
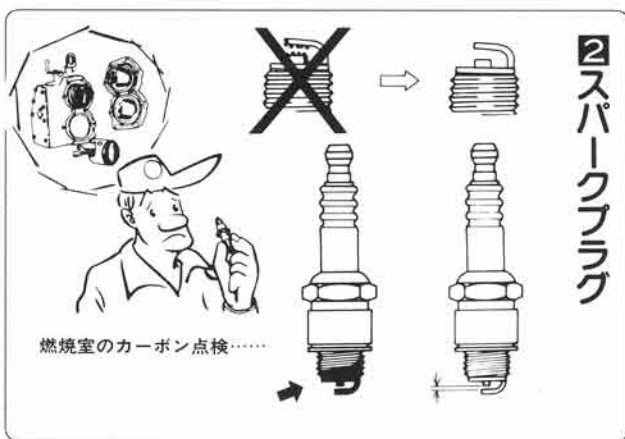
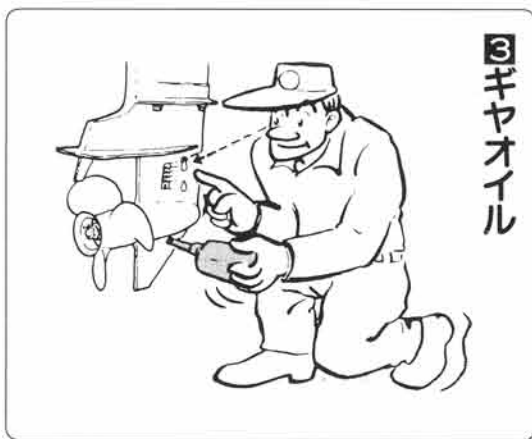
お客さまが心配しているようなことが、そのお客さんの『欲目』からのもので、実際にはなんでもないこともよくあります。その場合は、はっきりとそれを伝え、安心させてあげましょう。

●一般的な点検のポイントは次のとおりです
お客さまから点検を依頼される船外機は、

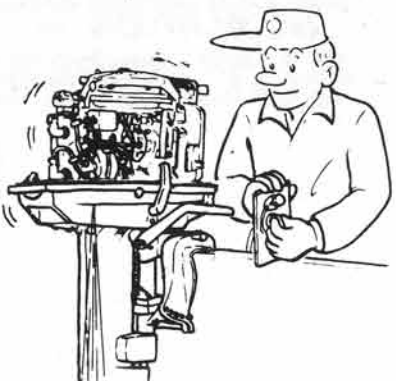
使用年数や使い方により、程度が様々。あるものは定期点検時期にあたるものもあります。点検を必要とする個所と内容もそれぞれの船外機により異なってくるわけですが、一般的な点検個所と順序は次のとおりです。

※印は必要がなければしなくても可。ユ一ザ一が日常点検をきちんと行なっていれば問題はないはずですが、その必要性を教えてあげましょう。

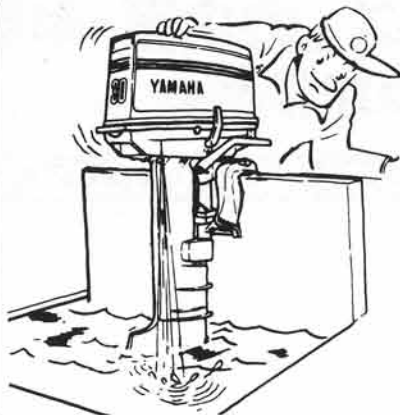
★印は調子が良ければ不要



⑤ 始動具合



⑥ 冷却水の上り具合



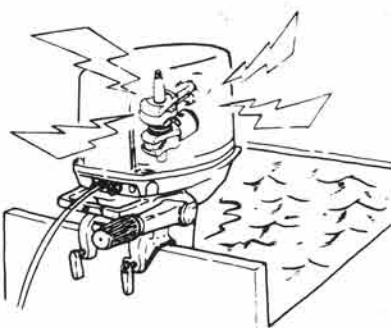
⑦ アイドリングの調整★



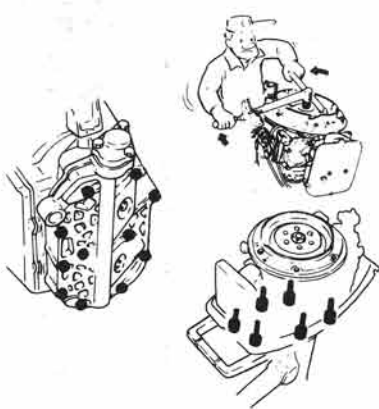
⑧ 点火時期★



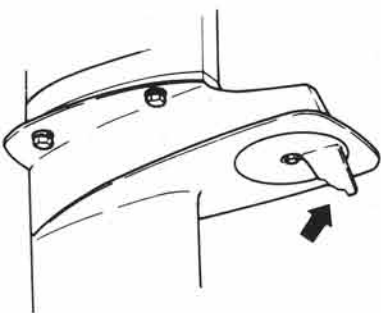
⑨ 異音の有無



⑩ 各部ボルト・ナットの増締め★

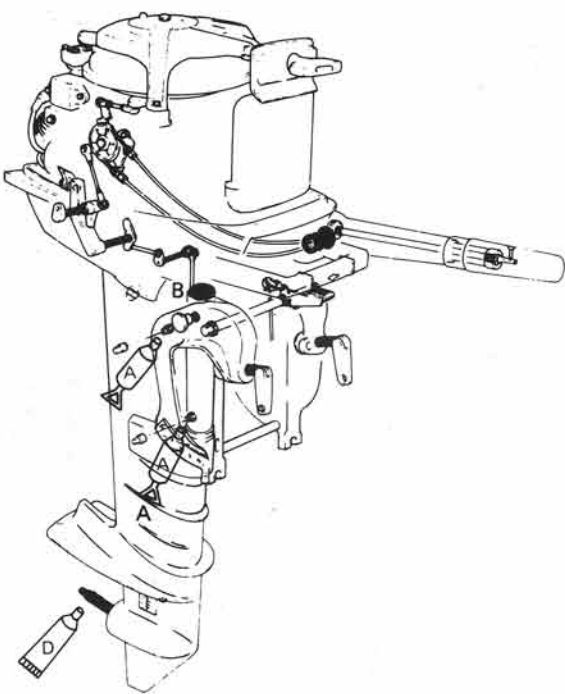


⑪ トリムタブアノード※



著しく腐蝕していれば交換する

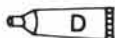
⑫ グリスアップ



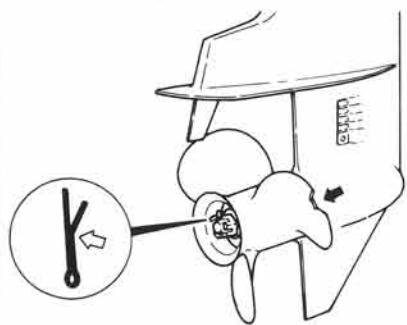
ヤマハグリスA(耐水グリス)



アンチコロージンググリス



⑬ プロペラ・ピッチャムン※



"安全点検サービス"の企画・準備は早め、早めに。 そして、告知をしっかりと。

スケジュール作成のチェックリスト

日 程	作 業	ツ ー ル
60 日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●特約店やヤマハの営業技術課と打ち合わせ、日程を調整、開催日時を内定する。会場の設営を予定する所（例えば漁協前など）が許可を必要とする所であれば、先方と交渉し、その上で開催場所、日時を決定する。 ●特約店やヤマハに連絡し、必要なら当日のサービスマンの応援を確保する。 	
45 日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●告知ツール（チラシやDMなど）の印刷を手配する。 	
30 日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●告知活動を開始する。（ポスターを店頭や人々の集まる所に掲示する） 	<ul style="list-style-type: none"> ★ポスター ★チラシ ★ダイレクトメール ★ダイレクトハンド
15 日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●会場演出ツールや、抽選セット、ノベルティーなどの調達をする。 	<ul style="list-style-type: none"> ★ノポリ類 ★掲示板 ★テント ★ノベルティーetc ★バラソル ★横幕 ★抽選セット
10～7日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●チラシを折り込んだり、ダイレクトメールを発送するなど、ユーザーにより浸透する告知活動を実施する。（顧客管理台帳を整理） ●当日必要となる宣伝用ツール（カタログやチラシ）や部品（オイルやプラグなど）の在庫を点検し、不足ならば注文し用意する。 	<ul style="list-style-type: none"> ★カタログ ★チラシ ★受付帳
5～4日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●MLさんなどに連絡し、当日の集客（動員）をお願いする。 	
2～1日 前 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●有線放送などが利用できれば、再度、告知の徹底をはかる。 ●必ず来ていただくべきお客さんに電話連絡する。 ●当日必要となる備品や工具、部品類を準備する。 	
当 日 月 日	<ul style="list-style-type: none"> ●会場を設営。手際よくサービスにあたる。 	

※余白にあなたのお店のスケジュールを御記入してご利用下さい。

日常点検の必要性を伝え
点検個所を
指導することもこの機会に

お客さまが日常点検をしっかりと励行すれば、大事に至らなかつたり、より快適に乗ってもらうことができます。その必要性を伝え、暖気運転などの時間を使って、どういふところをチェックするかを教えてあげましょう。

日常点検の個所は次のとおりです

- ① 燃料は十分か
タンク内にゴミや水はないか
- ② 燃料の混合比は正しいか
- ③ 燃料パイプの亀裂はないか
- ④ 燃料パイプの差し込みは完全か
- ⑤ シフトハンドルは正しく
プロペラと作動しているか
- ⑥ スターターロープは切れかかっていないか
- ⑦ スロットルグリップの戻り具合は正常か
- ⑧ シェアピンは折れ曲がっていないか
- ⑨ プロペラに、カケ、曲り、スリップはないか
- ⑩ プロペラのコッターピンは
折れかかっていないか
ナットは締まっているか
- ⑪ ステアリングハンドルの操作は
重すぎたり軽すぎたりしないか
- ⑫ 点火プラグに汚れはないか
プラグキャップが抜けかけていないか
- ⑬ 予備のシェアピン、コッターピン、プロペラ、
プロペラナット、スパークプラグを持っているか
- ⑭ プロペラやプラグなどの交換ができる程
度の工具を常備しているか

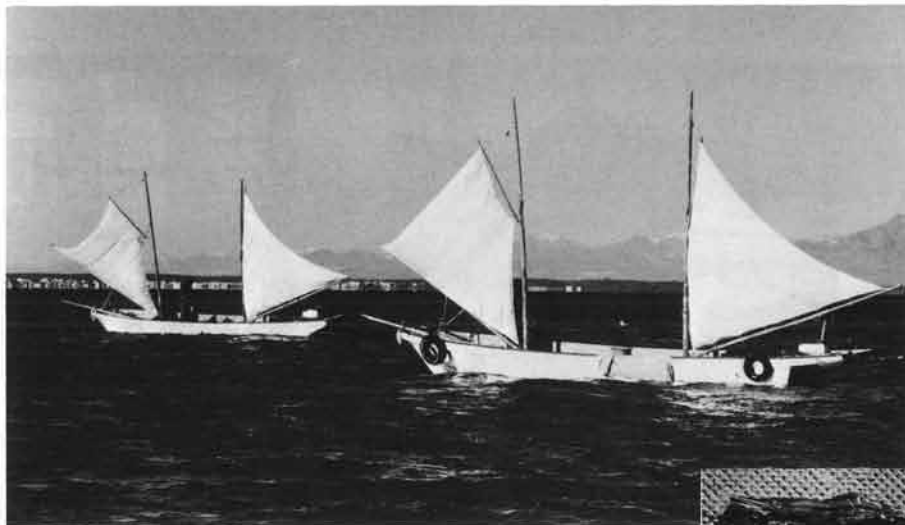


「漁の効率アップ」と「安全」の一石二鳥

九州方面の曳釣り(イカ曳き)に ヤマハ船外機2基掛け大流行

漁場までの行き帰りは主機で、曳釣りは補機で
と最近、九州方面の曳釣り漁(とくにイカ曳き)
にヤマハ船外機の2基掛が普及しています。

鹿児島県の錦江湾一帯や長崎県の五島列島ではと
くにこの曳釣り漁がさかん。14尺から19尺までのヤ
マハ和船が活躍し、主に25から30馬力までの船外機



道東の風物詩

尾代出沼「エビ打瀬」

めったに見られなくなった「打
瀬網漁」が、北海道野付郡尾代沼
でいまでもさかんに行なわれてい
ます。

「打瀬」には、帆を張り風力により船を進め
る帆打船(または風打瀬)、潮流に乗って操業
する潮打瀬、人が漕いで行なう漕ぎ打瀬があ
りますが、ここ尾代沼周辺の打瀬は帆打瀬。
獲物は「ホツカイシマエビ」と呼ばれる10
センチほどのエビ。水深1メートルぐらいの
浅瀬にいるこのエビは、音や振動にたいへん
敏感。エンジンをかけて近づくとも海底の砂に
潜ってしまいます。文明の利器もこのエビに
はお手あげ。そこでいまでも打瀬網漁が行な
われています。

刺身やゆでて食でるとたいへん美味で、地
元の人々はもちろん、観光に訪れる人々にも
喜ばれるこのエビの漁は春と秋の2回。

6月から8月までが「春エビ漁」、9月中
より11月までが「秋エビ漁」。地元のマリン
ストア「津田商店」(津田俊邦社長)のお客さ
んたちが、美しい景色の中で2枚帆を張った
ヤマハ和船でのんびり操業する様は、道東の
春、秋の風物詩となっています。

が主機として使用されています。

この曳き釣りは、「櫓でこぐ早さぐらいが良い」と
いわれているほどゆっくりに曳く漁。いままでは
主機のみで、スピードを調整していた漁師さんたち
は、「4・5馬力ならそのスピード維持がしやすく、
効率的、しかも万が一、主機が故障しても安心」と
次々と補機を採用。補機には「ヤマハ5B」がとく
に好評で、この傾向は漁師さんのみならずレジャー
釣りを楽しむ人々にも広がっています。



世界のビッグレースで 「ヤマハ—33」 プロダクション艇 大健闘!!

第2回パンナム・
クリップパーカップ・ヨット
シリーズ(ヘクラスD)、
堂々の2位入賞

世界各国からハイレベルなクルーザーチームが多数
参加し、いまや伝統あるアドミラルズカップ、シドニ
ー・ホバートレース、トランスパックスレースと並ぶビ
ッグイベントとなった「パンナム・クリップパーカップ
・ヨットシリーズ」。その第2回大会がハワイの海を
舞台に、8月の約2週間にわたり開催されました。

このレースのクラスD(13艇出場)には、アメリカ
人をスキップパーに日本人クルーも乗る「RAIDER」
(日本名・「倭冠」)「ヤマハ—33」も参加。

プロダクション艇ながら、第1レース(オアフ島1
周・100マイル)4位、第2、第3、第4レース
(オリンピックコース・30マイル)をそれぞれ4位、
6位、4位。そしてこのシリーズの楫尾を飾る第5レ
ース(800マイルのロングレース)を2位と、世界
の並み入る強豪をおさえ大健闘。同クラスの2位入賞
を果たし、その定したセーリングが大きな話題を呼
びました。

お客さまと夏を楽しむ



サア出発。クラブ員の多くがボートを係留する石田川をゆっくり河口に



出発の朝、キス釣りの道具やエサを準備する参加者のみなさんでにぎわう山田釣具店さん（山田社長の弟さんが経営）



キス釣り大会が行なわれる見付島(軍鑑島)をめざして

無線機で互いに連絡を保ちながら安全航海



富山県・黒部市の「山田モーターズ」さんは 「黒部マリンクラブ」のみなさんと 能登へ恒例の「泊クルージング」



富山県黒部市の「山田モーターズ」さん(山田昌司さん経営)では、7年前に山田さんが中心となって発足させて以来、まよりの良いクラブとして発展を続ける地元のマリンクラブ「黒部マリンクラブ」の人々と協力、毎年の恒例行事としている「泊クルージング」を実施。今年の夏も、お客さまとともに楽しい思い出を残しました。

クルージング、釣り大会、水上スキー大会などなど。時期／に合わせて、お客さまたちとともに楽しむイベントを企画・実施することは、海での遊び方を教えたり安全指導につながるばかりでなく、お店とお客さまたちとの結びつきを深め、販売促進上、たいへんな効果をもたらします。

のろし
宿泊地は狼煙。有名な禄剛崎灯台の真下にある狼煙港に投錨。午後は、釣りやダイビングを思い思いに……



賑やかで楽しい夕食は一泊クルージングならではの。新鮮な海の幸に舌つづみし、ボートや海の遊びの語らいはつきない



夕食の席上、日頃のご愛顧に感謝し挨拶する山田社長



ボートの片づけを終えたみなさんは再び山田モーターズさんに集合。楽しかった2日間を記録したビデオテープが整備場2階会議室で上映され、笑いがもれる。



夕食後は、迫力満点の山伏太鼓。を見学



見付島へ到着する頃は風も吹きはじめ、クルージングリーターから「天候が思わしくないなので釣り大会を中止し、このまま投錨宿泊地（狼煙港）へ急いで……」とのすすめが。しかし、「せっかくだからぜひ釣りたい」が参加者ほとんどの声。釣り大会が始まり、みんなの願いがかなってこの時は晴れ間も。釣果はいまひとつだったが、ボート釣りの楽しさを満喫。

小型艇のオーナーや家族も

他のクラブ員の

中・大型艇に分乗し

クラブ員のほとんどが参加

この「能登一泊クルージング」は山田モーターズさんに事務局を置く「黒部マリンクラブ」が主催、山田モーターズさんが後援のたちで行なわれました。

早くから準備を進め、例年同様、ツユ明け後、第一週の週末に行なわれたこのクルージングは、山田モーターズさんのある黒部市石田から能登半島の先端、狼煙までの片道約八十キロ。盛夏とはいえ全国的に見られた天候不順にたたられ、あいにく両日とも雨。夏らしいスカッとした天気には恵まれませんでしたが、「雨中の走り」もそれなりに楽しく、一日途中には名所、見付島（軍艦島）付近でのキス釣り大会、そして賑やかな夕食、カラオケ大会など、気の合った仲間同志、大勢で一泊クルージングならではの楽しさを満喫。クラブ員同志、そして山田さんとの親ほくを一層深めることができました。

参加艇はFISH-22、バスボート-17F、同じく17Xなどの中型艇、十艇でしたが、距離や海況などの関係でマイボートでは参加しにくいFISH-14など小型ボートのオーナーやその家族、お友達が、他のメンバーのボートに分乗し、クラブ員のほとんどが参加。「みんなで楽しむ新しいクルージングのかたち」であったことをお伝えします。



年間を通じ活発な活動…黒部マリンクラブ

山田モーターズさんの「能登クルージング」の賑やかで楽しい様子は前ページに写真で紹介しましたが、七年前に山田さんが中心となり、当時はまだわずかに数えるほどであったポートオーナーの三名と発足、その後、順調な発展を続け、北陸一のマリンクラブとなつた「黒部マリンクラブ」についてご紹介しましょう。

クルージング部長、フィッシング部長、無線部長など、各部門の部長を互選。年間を通じて積極的に活動。

発足当初は山田社長以下たった四名だった同クラブの会員は、現在、三十五名。年代や職業も様々、サラリーマンの方も多く、多様な顔ぶれとなっています。

富山県下のみならず、北陸地方で最もまとまりが良く、活発に活動をするクラブとして有名です。

同クラブでは、会長、副会長、会計役はもちろん、その下に、クルージング部、フィッシング部、無線部などの部を設け、各部の部長さんを互選。それぞれの部長さんを中心に、クルージング大会、釣り大会、釣り研究会、無線講習会などの行事が計画され、年間を通じ、きっちりとしたスケジュールのもとに実施されています。また、副会長さんのポート



など二艇が海上保安長第九管区伏木地区の海上安全パトロール艇として認定され、海上安全指導や海難救助に活躍しています。

クラブの陳情が実り、地元にも「市営マリナー」の建設が認可

同クラブのメンバーをはじめ、マリニレジャーを楽しむ人々の増加とともに、ポートの保管、係留場所の不足が、今後の問題としてクローズアップされてきました。

「現在、マリニレジャーを楽しんでいる人はもとより、これからそれを楽しもうとする人が、もつと手軽に、便利にそれが楽しめるようにと、クラブの代表メンバーとともに、黒部市に「市営マリナー」をつくってもらおう陳情を続けていきましたが、このたび、これが認可され、五年後に着工されることになりました。

こうした旨の陳情は、実は、十年近く前にその必要を感じ、数名の人々と行なっていたのですが、「商売つけからのもの」と、まともにも聞き入れてもらえませんでした。その後、クラブが発足、しっかり組織され、クラブ員のみなさんが社会的にも評価される活動を積極的に展開したこと、また、クラブ員以外の人々の応援も得られて「より多くの人々の声」として陳情できたことが認可につながったと思います。これで、より多くの方がマリニレジャーを楽しむやすくなり

ます」と、明るく語る山田社長。

現在は同クラブの企画や事務の仕事を手伝いながら縁の下の方もちとして、クラブの発展に尽力しています。





発売以来、川漁場にどんどん普及しています

川摘機用専用防錆エンジン MT110AC-R

性能・整備性の向上を図った '80 モデルはますます好評。重要な扱い商品としてその販売に積極的に取り組むマリンストアさんが急増しています。

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	4.3 ps / 2,000r.p.m.	
潤滑方式	混合 (50 : 1)	
燃料タンク容量	1.12ℓ	
燃料供給方式	燃料ポンプ式	
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	時計回り(出力軸より見て)オプション:反時計回り	
寸法	長さ	375mm
	巾	372mm
	高さ	348mm
乾燥重量	19.3kg	

標準現金小売価格 ¥75,000

業務に、レジャーに……拡がる市場

5 様々な用途に応えるヤマハ発電機 機種勢揃い、

ヤマハ発電機の漁業関連用途

- 照明灯に……ノリ摘み作業など
- 集魚灯に……イカ釣、棒受網漁など
- 作業用……自動イカ釣機や補機動力など

その他の用途

- 土木建設業・電気業・ガス水道業・鉄工業・造船業関係……電動工具、コンプレッサー、水中ポンプ、送風機、ベルトコンベア、照明、新築前の電源など
- 鉱業関係……ハンマードリル、非常電源、照明など
- 農林業関係……チェーンソー・乾燥機、刈払機・家畜用ヒーター・電動枝払機、茶摘機など
- 商業・運輸業関係……移動販売照明、屋外展示場、冷凍機、倉庫内暖房など
- レジャー関係……夜釣りの照明、キャンプ照明、山荘の電源、臨時宿舎など
- 通信機用関係……災害時の予備電源など
- 非常用関係……商店、事務所、学校、病院などの緊急時(停電時)の予備電源



＜2サイクルシリーズ＞

交・直、4種の電源。TD300



標準現金価格
¥73,000

片手で持てる21kg。ET500



標準現金価格
¥70,000

＜4サイクルシリーズ＞

軽量、コンパクト。
出力は1.2kVA(60Hz)とハイパワー。

EF1200-D



標準現金価格
¥119,000

連続使用にも安定した出力。
防音を徹底追求。

EF1800-D



標準現金価格
¥142,000

電圧変動に敏感な
精密作業に本領発揮。

EF2400-D



標準現金価格
¥192,000

	TD300	ET500	EF1200-D	EF1800-D	EF2400-D
総排気量(cc)	49.9	49.9	145	179	256
定格出力	交流(kVA) 0.31(50Hz)、0.41(60Hz)				
	直流(V-A) 12V-12.5A、24V-12.5A、同左(茶刈機)				
重量(kg)	21.5	21	37	45	61

《船検》は切れていませんか

定期検査は法定備品を完備して

船舶安全法の一部改正により、小型船舶の検査が行なわれるようになって6年。最初の頃、これを受けた艇は第1回目の定期検査時期をむかえています。

船検では、航海用具、救命設備、消防設備、係船設備など、法定備品が必要です。また備品は検査後も船に常備するよう指導しましょう。

にいたしましょう。

必ず

YAMAHA MARINE ACCESSORIES

●ヤマハでは高品質の“法定備品”、“航海用具”を豊富にそろえ、みなさまにお届けしています。

