

マリンストアニュース

YAMAHA MARINE STORE NEWS

No.56 '87-11



実践一番

今回の実践一番は「タックル23」特集です。88ニューモデルラインナップでもひときわ注目を集めているこのニューフィットシングボートをクロスアップ。兵庫・姫路の「サンヨー」さんへおうち船船さん、広島県・尾道の「さとうマリンサイクル」さんを訪ねそれぞれの「タックル23ヒット作戦」を語っていただきます。

また鹿児島では「タックルはこう売るの」をテーマに3店のマリンストアさんにインタビュー、その意気込みをお話しいただきました。



鹿児島でおこなわれたタックルの試乗会。



尾道



尾道の「さとうマリンサイクル」さん。



東西約40km、瀬戸内の東端にある播磨灘は家島群島や瀬ノ瀬といった絶好のフィッシングポイントに恵まれ、釣りのメッカとして名高い瀬戸内海でも特に人気のあるところのひとつです。

瀬戸内の海岸線をなぞるように東西に伸びている国道250号線。山陽新幹線・姫路駅から車で30分たらずのところ、浜国道「いまではちよつとしゃれて「マリンロード」とも呼ばれているこの道沿いに「サンヨー」さんのお店があります。

瀬戸内海という全国でも屈指のフィールドを生かし、「サンヨー」さんの業務内容はレジヤ100%、そのほとんどがボートフィッシングのお客さまです。嶋田憲吾社長(44歳)がお店を始めて12年、店舗25坪、1階がショールームと事務所、そして修理工場、2階は免許教室にあてられています。店舗と並んで100坪ほどの常設展示場がありタックル23をはじめ88ニューモデルが並べられています。

見せて乗せて、新規客にトライ!

兵庫県姫路市八家 ● 株式会社サンヨー / 嶋田憲吾社長(44歳)



■表紙のひとこと■
深まりゆく秋の一日、「タックル23」の展示会をおこなった「サンヨー」さん(上)と、試乗会を実施した「おうち船船」さんを訪ね、ご来店のお客さまとともにご登場いただきました。





**乗せて走って、
試してもらって
新規客にアピール**

タックル23ヒット作戦として、ヘサンヨーさんはまず10月10日、11日に展示会、翌週の17日、18日に試乗会を実施しました。「タックル23は見ていただくより、乗って走って、動いてもらって初めてその特長が分る船だと思っています。釣りの盛んなところだけに釣りボートを選ぶお客さまの目もなかなか厳しい、タックルはその目にも適う商品でしょう。これからどんどん試乗してもらおうようにしたいですね」と嶋田社長。

展示会・試乗会の動員策として①ダイレックトメール②チラシ③新聞折り込み④ダイレクトメールは管理台帳から約500名をピックアップして送付します。②折り込みチラシは開催の数日前③新聞広告は葉書き大で開催の当日に行なうとのこと。

「離着岸などのときにも、少人数のハンドリングですむ手ごろなポリウム、それであって釣りスペースは十分、定員も10名までOK、300万を切るプライスなど、新規客にアピールできる要素がたっぷり盛り込まれていいますね。ですからとにかく新しいお客さん、いかに呼び込むかということに力を注ぎました」と話してくれました。

**ボート免許教室は
ユーザー拡大の原動力**

ヘサンヨーさんのボート免許取得者名簿には約1500名の方のお名前が記載されています。開業して12年ですから、年間平均125名になる勘定です。そのほとんどの方がボートフィッシングを目的としていますからボート免許の取得者数にボートの販売隻数は大きく左右されます。

「いつてみればボート免許教室はユーザー獲得の一番のチャンス、ボート免許教室の告知は月1回、神戸新聞に定期掲載しています。そうしてつかんだお客さんには、ボート免許教室申し込み時からじっくりと話し込んでい

きます。

その第一段階は申し込み時にお客さんの思い描くボート、使い方に適したボートをラインナップのなかからピックアップし、概算を提示。第二段階は、それをもとにしてお客さんが検討した結果をうかがいます。そうしたお客さまとのやりとりを十分消化したうえでボート免許取得時に最終的なツメをするというのがだいたいの流れです」

常設展示は威力大

姫路市内から車で20分という立地条件があり、常設展示場があるため飛び込みのお客さまの数も少なくありません。「新聞広告を見て

試乗会で確かな手ごたえ

兵庫高砂市伊保崎

●おおうち船舶／大内博史社長(47歳)

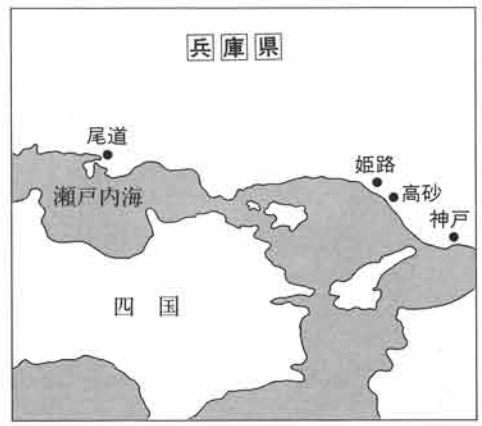


「おおうち船舶」さんのお客さまは通称マリロードと呼ばれる国道255号線沿いにあります。ご商売は昭和58年にスタート、フィッシングボートを中心に着実に販売隻数を伸ばしてきました。

「おおうち船舶」さんのスタッフは現在5名、大内博史社長が営業、奥さまのまゆみさんがショップ責任・ボート免許・事務、間谷さん、福井さんのお2人がサービスマンという体制です。大内社長はタックル23が発表され、実物を自

免許教室に来る方と同様、そうして来店するお客さんは、「ボートを買う」という意識がとてはつきりしています。そうした方には船のタイプや予算、新艇か中古かといったことをうかがったうえ、近くの港へ行き実物を見せます。船の保管方法なども分ってひじょうに話しがスムーズになりますよ」と実物を見せる効果を話してくれました。

「こうした販売活動にタックルは大きなはずみをつけてくれる期待のフィッシングボート。ボート免許教室もますます忙しくなるでしょう。秋から冬へ、ヘサンヨーさんはオフシーズンなどという言葉とは無縁なますます忙しい季節になりそうです。



分で確かめるといち早くアプローチしました。「フィッシングボートの集約ともいえると思います。この船なら一日でも早くもってきてお客さんに乗せたい、そんな気持ちになりました」その情熱で9月27日には第1回目の試乗会を開催しました。おおうち船舶」さんのお店からは車で5分足らずのところの伊保崎でおこなわれた試乗会には、店をオープンしたところからのお客さまや、ボート免許を取得したばかりのお客さまなどたくさんの方々がお集まり、熱気あふれるイベントとなりました。

「お客さんが交替で操船して機動性や自慢の釣り機能を確かめて納得したようです。タックル23の評価は上々、商売にも確かな手ごたえを感じました」と頼もしく話す大内社長です。

**いけなぞ！『タックル23』
10月からヒット作戦に全力投球だ！**

広島県尾道市三軒家町 ●セニマルインサイクル／佐藤幸作社長(28歳)

84年に、それまで勤めていたヤマハボート特約店を退社し家業(バイクショップ)を引継いだ佐藤社長ですが、マリン業務への進出は

その1年後に同市新浜に1500坪のボート展示場を設置してからに始まります。しかし、この3年間におけるさとうマリン

サイクルさんの業績は、そんな経歴の浅さを感じさせないリッパな数字を残しています。

なかでもサラリーマン時代のマリン業務の長い経験から市場管理、販売技術、経営管理におけるセンスは抜群で、遊びどころあふれる若いパワーと相まって、早くも多くのファンを獲得し、尾道市を中心に三原市・福山市へと年々市場の拡大を果しています。

100%のお客さまがレジャー志向

もともとが、10代から4輪レースや2輪レースに熱中していた佐藤社長ですから、こうしたレジャー商品の取り扱い方についてはお手のもの。

「レジャー商品のすべてにあてはまることでもないでしょうけど、やはりある時期までは店主自らが率先して遊びを楽しみ、お客さんをリードしていかなければいけないでしょうね。しかも、仕事としてではなく、お客さんと一緒に出かけ、楽しみを共有して、マリンレジャーの魅力の奥深さを知っていただくことが大切なんです」(佐藤社長)

その佐藤社長の積極的な努力の成果は、お客さまの傾向にも明確に現われています。顧客の100%はレジャー需要であり、オーナーの年齢も比較的若く、さらに新規に免許を取得されてボートを購入されたお客さまが、かなりの数を占めているという事実です。

「自営業の方だけでなく、サラリーマンのオーナーさんが多いのは嬉しいですね。独身のオーナーさんも多い。そういうお客さんには、まず手頃なF-17Ⅲあたりから購入していただき、F-22やUF-22、さらにパワーボートへとグレードアップしてもらっています」



クラブ活動でお店の存在をアピール

さらに「へさ」とうマリンサイクルさんが力を入れているのは、そうした若いお客さまを中心としたクラブ作りです。

佐藤社長は語ります、その活動について。「クラブの名称は、さとうクルージングクラブ(SCC)。現在は50名の会員が登録され、内20名は女性会員です。クラブの運営はすべてお客さまにまかせてお客さまが自らイベントを企画して準備を進めていく。私は単なる相談役として、その活動をサポートしているわけです。

活動としては、釣り大会、水上スキー教室、クルージング、マリンジェット試乗会をはじめ、温泉旅行、松茸狩り、スキーツアーを行

タックル23の納艇をいまいまかと持ちわびる佐藤社長は、ポスターを貼る手にもつい力が入りがち



展示場のすぐ脇の係留場でタックル23の試乗会が開かれる日はもう間近か

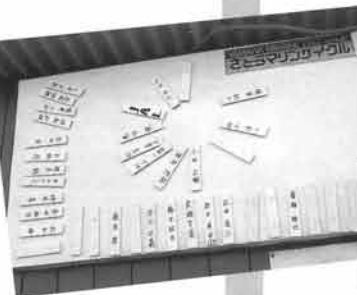
ない、マリンレジャーに限らず広く遊びを楽しんで、お客さん同志の交流を図っているんです」

で、何故に佐藤社長はこのクラブの活動を重視しているかというと、「マリンレジャーの楽しさをアピールする一番の方法は、私どもが広告などで訴えるよりも何よりも、お客さんの口コミなんです。SCCの活動は、いつてみればうちの宣伝活動のひとつ。会員はマーケットリリーダ役を遊びながらにして果してくれているというわけです。

だから今後も、SCCの活動の充実化にはうちとしても力を入れていきたい。お客さんから新しいお客さんの輪を、どんどん広げていきたいと考えているんです」



お客さまが集まれば話題は自然とタックル23に移り、期待のほどがうかがえます



お店のホワイトボードには係留場に訪れたお客さまのボートとそれ以外のボートとの区別も

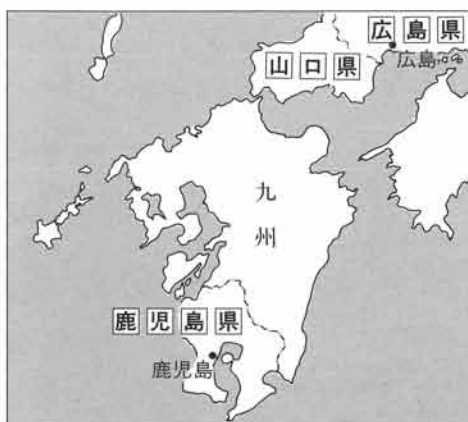
実際に触らせ、乗せてタックル23を拡販

さて、そんな「へさ」とうマリンサイクルさんがいま最も期待を賭けているのが、先に発表された'88新艇のタックル23。ウデよりフネだ」のキャッチフレーズで登場したタックル23はまさに「へさ」とうマリンサイクルさんの商圏にピッタリのモデル。代替、新規双方の需要開拓が見込まれます。

「尾道市の人口は約10万人、免許取得率はもちろんボート所有率(和・漁船を各含む)はかなり高いんですけど、このタックル23はかなりインパクトが強いので、十分イケそうと読んでいます」

UF-20のグレードアップモデルとしてセールスポイントはいっぱいありますし、価格設定もF-22と同じというのが嬉しい。秋から冬にかけてのアタック期間には展示会や試乗会を開催して、これまでにない多くのお客さんに実際に触らせ、乗せて、タックル23の素晴らしさを伝えていきたいと考えています」

’88年商戦で飛躍を遂げるマリンストアさんの3大要素は、①遊びどころ、②サービсилаの魅力あふれる店舗——と語る佐藤社長にとって、当面の課題は③のお客さまが心おきなくくつろげる店舗づくり。タックル23を迎えて、「へさ」とうマリンサイクルさんの夢はますます大きくふくらんでいる今日この頃でした。



「タックル23はこう売る！」

鹿児島県のマリンストアさんが語る

タックル23ヒット作戦



「釣り大会」などの
イベント開催で
タックル23を拡販！



野崎久男社長

野崎商会

鹿児島県鹿児島市小松原

釣りの需要がプレジャーのほとんどを占めるといふ鹿児島市で創業22年。谷山港の船だまりへも徒歩5分という恵まれた店舗立地を生かし、釣り大会などのイベント開催でお客様の人気を集めるマリンショップさんです。「タックル23の魅力は何といっても存分に釣りが楽しめること。キャビンが真ん中にあるので船の前でも後でも、どこからでも釣れるのが気に入りました。

うちの商売は釣りマニアの方の需要が100%なので、来年へかけての主力商品として期待しています。従来F-22に人気があったうちの市場ですが、このタックル23の拡販に関しては、今まで17~19クラスに乗っていた人からの代替をどうすすめるかにポイントがあると思っています。

お客様の層は、商店主やサラリーマンの方が中心。最近ではあと1~2年で停年を迎えるという方が増えていますが、やはり停年後の健康づくりに「釣り」を選ばれる方が確実に増えているんでしょう。

拡販活動としては恒例の釣り大会。でも単純に釣り大会といってもその内容が問題ですね。タイ釣り大会を開けばタイを釣っている方は参加しても、キスやアジ、イサキを釣っている方は参加しない。逆にキス釣り大会だとその逆。つまりお客さんによって狙う魚の

種類が違うわけです。だから、狙う魚をそれぞれ決めたキメ細かな釣り大会の運営をと思っています。その中でタックル23のお客さんが増えれば……と考えているんです」

「まず実物を見てもらって
納得していただく！」



鮫島三男社長

鮫島モータース

鹿児島県川内市宮内町小松城

マリン部門が70%、オートバイ部門が30%というご商売を展開する鮫島モータースさんの特徴は、一貫した安全・普及活動の展開。発足8年、会員54名からなる川内市の遊漁船組合の安全普及活動も、鮫島社長自らが中心となって運営されています。

「デッキのどこからでも釣りができるのがタックル23の魅力。それにこの価格でキャビン装備というのが嬉しいですね。船自体の造り込みも良く、仕上げもキレイ。またカラーリングも新鮮。釣りにもプレジャーにも言うことなしのモデル。ユーザーニーズをしっかりと把握した一艇ですね。

うちの店のある川内市は、東シナ海に面した地域で外洋をかかえているんです。それだけに、パワーがあつて丈夫で、波乗りが良く、さらに速さのある船が求められるんですが、このタックル23なら十分それに応えてくれるでしょう。

ターゲット的にみると、このタックル23はU-23からの代替主力商品と見ています。今までのU-23も非常に良い商品でしたがね。

さて実際販売の場面では、お客さんに直接現物を見ていただき、乗っていただくことが一番説得力がある。タックル23は、今回ヤマハさんの図らいでその1号艇が今日うちに入ってきたばかり。さっそくお客さんに直接見て、触れて、納得してもらおうと思っています。各装備を入れても300万円を若干越える程度で手頃な価格ですから、頑張ってお客さんを増やします」

「コミュニケーション強化
でタックル23を拡販！」



神崎隼昭社長

神崎商会

鹿児島県始良郡始良町東餅田

今年創業8年を迎える神崎商会さんのお客さまは、フィッシング90%、ヨット10%弱、そして漁師さんが2~3%という構成比。フィッシング中心のご商売ですが、最近ではとくにU F 20などのお客さまを精力的に増やしています。

「タックル23の魅力は何といっても価格。それにデッキ前方で釣りができること、キャビンが装備されている点が気に入っています。デザイン、カラーリングにもファッション性が盛り込まれていて、これからのプレジャーの主流モデルになるのでは、と思っています。

実際の需要はU F 20からの代替である程度は望めるわけですが、私としては新規需要に期待しているんです。

というのも、今では船というものは釣り道具のひとつになっている。だから船の販売は実は釣り道具の販売という時代なんです。そういうわけで、うちの店では各種釣り道具を揃えたりエサを置いたり——そうした部分での充実を図っています。

当然お客さんとのコミュニケーションの中では釣りの話題はもちろん、ときには極めて専門的なシカケの話題なども出てくるんです。もともとヨットが好きでこの商売を始めた私にとって、釣りに関する専門的なことはよく解らない部分もあるんですが、これからの商売では釣りに関してのコミュニケーションが大切な要素。来年にかけてのタックル23の拡販も、さまざまな方面から釣り情報を収集しながらお客さんとのコミュニケーションを強化する中で頑張ります」



ワンマンディングーのベストセラー艇 シーホッパー級(全日本)プレ国体に登場

93隻が秋空の熱戦 ますます高まるレース熱



来年の京都大会から国体という大舞台に
よいよ正式登場するシーホッパー級。ワンマン
ディングーのベストセラーとして販売隻数
も10,000を優に越し、その人気はますます高
まっているようです。

今年第13回目を迎えた同クラスの全日本選
手権大会は、京都国体リハーサル大会(プレ
国体)で開催され、全国から93隻の精鋭艇が
集い熱戦をくりひろげました。

名勝・天の橋立でも間近かなレース海面で、
5-8%という絶好のウィンドコンディショ
ンのもと4レースを実施。勝敗のゆくえは最
終レースまでもつれたものの、地元の八若選
手がいぶとい走りを見せ事優勝しました。



シーホッパー級の全日本選手権大会は、今
後プレ国体でおこなわれていきます。みなさ
まもぜひご声援ください。

11月を迎え各地で ビッグレース開催

本格的な秋からいよいよ冬へ、風の力も増
すこの季節はヨットレース本番のシーズンで
もあります。今回は開催を間近かにひかえた

マッチレースの〔ニッポンカップ〕と〔470級
全日本選手権〕をご紹介します。

いずれもタイトルスポンサーがつき大会前
の盛りあがりも上々のようです。

(三洋証券・ニッポンカップ 国際ヨットマッチレース)

- 日時/昭和62年11月12日-15日
- 会場/葉山マリーナ(神奈川県)
- アメリカズカップで知られる1対1の2マ
ッチレースの方式で競う。ゲリー・ジョ
ブソンやクリス・ディクソンといったヨッ
ト界の一流セイラーが参加、公式使用艇は
ヤマハ30S。

(1987全日本470級男子選手権大会)

- 日時/昭和62年11月19日-24日
- 会場/江の島(神奈川県)
- 1987NTTオリンピックウィーク第2シリ
ーズのプログラムとしておこなわれるもの。
来年のソウルオリンピック代表権をかけて
全国の精鋭が集う。

初の太平洋縦断として注目を集めたくヤマ
ハ大阪カップ、また日本から初めてのチャレ
ンジとしてマリン業界はもとより広く一般に
も“マリン”を認知するのに大きな貢献をして
いるアメリカズカップへの挑戦など、今年
もマリンスポーツ界はビッグニュースにわか
しました。

'88年はいよいよソウル五輪、京都国体にシ
ーホッパー登場、また環太平洋のビッグレ
ースとして定着しているケンウッドカップなど
今年にもまして賑やかな年になりそうです。

ニッポンチーム(クルー)の 本格的合宿スタート

ニッポンチャレンジシンジケートでは、今
年2回のクルー公募を済ませ、すでに20名余
のクルー選考を終了、10月1日からその本格
的トレーニングを開始しました。

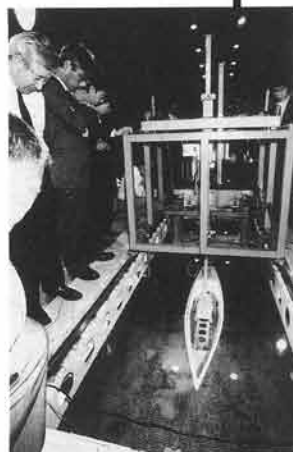
4年後の栄光をめざして集まった若者はす
くれた体力、そして知力の持ち主。小松チーム

キャプテン、南波クルー教育担当のもとで、
静岡県湖西市にあるヤマハマリーナ浜名湖を
ベースに、朝のストレッチング、陸上トレ
ーニング、午後からは海上でのセイリングトレ
ーニングをみごとにこなしています。特にヨ
ットには初めて乗ったといわれるクルーも、
練習4日目には、2艇の30フィートクルーザ
ーでのタック、マーク回航、またスピラン
でのジャイブなど驚くような上達ぶりでの練習
を消化、4年後の大会への期待を感じさせる
ものでした。尚、クルー合宿は神奈川県三浦
市に予定している当チームの基地が完成しだ
い、舞台をそちらへ移して練習に入ります。

〈ニッポン号〉建造、順調に進む!

ニッポンチャレンジシンジケートのレース
艇建造グループの作業は、蒲谷勝浩デザイ
ンコーディネーターを中心とする4人の代表的
デザイナー(林賢之輔、横山一郎、高井理、久
保田彰)と、オフィシャルサプライヤーとし
て協力参加している石川島播磨重工、三井造
船昭島研究所、そして日本の造船、流体力学
のトップクラスのメンバーの手により着々と
その建造準備が進められています。

10月6日には、東京
郊外にある三井造船昭
島研究所で、これまで
の基本データならびに
水槽テストの結果を採
討、アメリカ・サンデ
イエゴでの微風を設定
した貴重なデータを得
ることに成功しました。
今後は、これらの水槽
試験結果とデザイン上
との問題を協議してい
きながら、本格的スケ
ールモデルでのテスト
をくり返し、'88年秋
には1号艇の完成をめざす予定です。



タックル23ヒット作戦 (服部名人フィッシング教室) 全国50ヶ所で開催

'88年のニューモデルのなかでも注目を集め
ているフィッシングボート〈タックル23〉。
名人こと服部善郎氏をキャラクターに、テレ
ビCMや雑誌広告などマス媒体を使っての広
告展開もさかんにおこなわれ、大きな反響を
呼んでいます。

また〔服部名人フィッシング教室〕も全国
各地で順次開催され、需要拡大、販売促進あ
るいは代替促進活動に活用されています。み



なさまのお店でも、こうしたイベントや広告
活動をぜひご活用ください。

〔服部名人フィッシング教室〕は9月末-
12月末と昭和63年3月末-5月末の2シー
ズンにわたって、全国各地で約50回開催され
ます。みなさまの地域でおこなわれる際は、ぜ
ひ大勢のお客さまにご参加いただきますよう、
PRをお願いいたします。

88ヤマハ新艇発表会で聞いた「マリンストアさんの88商戦の抱負」



壁長マリリン (愛知県蒲郡市)

〔お店の概要〕15坪の事務所と2000坪のサービスイ工場をもつ壁長マリリンさんは、プレジャー市場の拡大めざしてマリリーナ建設を計画。業務7・プレジャー3の構成比率を5対5までもってこうと、現在ソフトのノウハウを蓄積している。

「業務市場が7割を占めているとはいえ、お客さんの年齢は30〜40歳と若く、プレジャー志向をもっているんです。和船に乗っているお客さんのフィッシングボートに寄せる関心も高く、今後はプレジャー市場が期待できそう。マリリーナを造ったら、釣り大会や水上スキー教室を開催して需要を掘り起こします」

タックル23をはじめ期待の新艇がズラリ展示されたヤマハマリリーナ浜名湖には、全国各地からマリンストアさんが集まり、88商戦の話題に花が咲きました。そこで本誌編集部では、そんなマリンストアさんの中からアトラダムに11店を選出、日頃のご商売の様子をうかがってみました。以下は、88商戦を目前に控えたマリンストアさんの抱負。いずれのお店もプレジャー市場の拡大めざして、ご商売の方向づけに取組んでいたのが印象的でした。(順不同)



オバタボート商会 (岡山県倉敷市)

〔お店の概要〕本店と営業所に加えて、直営マリリーナを備えるオバタボート商会さんは、10名のスタッフで業務を展開。ショールームにはマリッジットやF-17を展示して、プレジャー志向を打出している。

「業務とプレジャーの比率は1対9。主力商品はF-22、24、26で、タックル23の登場は大いに歓迎しています。お客さんの年齢層は40歳以上なんですけど、とにかく多い。現在顧客名簿に登録している数だけでも2000



イナダマリリン (和歌山県田辺市)



名弱はいます。展示会などイベントの時はDMでターゲット別にアプローチしていますが、一番人気を呼んでいるのは釣り大会で毎回120〜130人ぐらい参加する。来年もこのイベントには力を入れていくつもりです」

〔お店の概要〕昨年UF20を販売したとはいえ、まだまだ和船が主流というマリンストアさん

船外機は2馬力から40馬力までが出ており、30馬力前後のプレジャー客がお客さまの主体となっている。

「お客さんの年齢層は40歳代が多く、ほとん

藤マリリン (大阪府泉南郡)

〔お店の概要〕業務とプレジャーの比率は5対5とほぼ同率だが、今後プレジャーの需要が伸びると予想して、その準備を着々と進めている。店舗面積は200坪と大型。

「うちの主力商品は、和船というなら18〜25フィート、船外機では2〜25馬力、フィッシングボートは17〜24フィートというところでしょうか。お客さんの年齢は20〜50歳までと幅広く、年3回の展示会やキャラバンカーによるPRで需要を開拓しています。これからはプレジャーの時代、若い人たちのマリリンジャーへの参加に期待していますよ」

どがプレジャー使用。現在は250名ほど登録して、フィッシングを中心に船の普及を行なっています。みんな良識のある方ばかりだしオトナなので、遊びに関してはお客さんの意志におまかせ。タックル23の代替には期待しています」

マリリンショップ・オクリ (滋賀県彦根市)



〔お店の概要〕ご商売を始めて一年目ながら、着実に成果を上げるマリンストアさん。お客さまの年齢層は低く、女性の割合も多い。主にプレジャーのお客さまで、マリッジット

の拡販に期待している。
 「とにかく1年の実績がなかったので諸先輩のお店の成功事例を勉強していきたいですね。マリジェットのおかげか、免許受講者の数が増えているので、来年はさらに期待しているんです。今年は2回展示会を開きましたけど、来年も4月と7月に開く予定。攻めの商売をしていくつもりです」



方がプレジャー客でしょうか、女性も年々増えておりいい傾向です。いまはディンギーが主体ですが、マリジェットにも期待。免許講習会も開いていますがお客さまの関心は大ですね」

池田マリン (和歌山県和歌山市)

〔お店の概要〕店舗面積300坪と広く、漁港内に位置しているため、お客さまのほとんどは漁港を利用。現在は業務市場が7割を占めるが、プレジャー市場の伸びも期待している。

「場所がら業販が多いけど、プレジャー需要の伸びは年々大きくなっています。漁師さんがプレジャーのお客さんになるケースも多しね。展示会や試乗会は定期的に開催しており、今回も300ほどの租船を用意して'88新艇の印象づけを行います。やはり狙い目はタックル23の有力見込客ですね」

マツモトマリンメカニク (和歌山県和歌山市)

〔お店の概要〕プレジャー専門のマリンショップとして活躍するマツモトマリンメカニクさんのお客さまは20〜40代が中心。お店の主力商品はフィッシングボートで、40〜200馬力の船外機も売れている。3店舗あり。



「メカニクには自信があるんです。で、サービスク関係の収益も大きいといえるでしょう。でも、やはりもうけどころはボートと船外機。とくにFシリーズはかなり出ました。今回、初めてタックル23を見ましたが、



なかなか作りもよくて結構売れそうですね。お客さんの評判も上じょうなので、来年にかけての商戦ではタックル23をメインに需要を開拓していこうと考えています」

竹原マリン (広島県竹原市)

〔お店の概要〕200坪の展示場を持つ竹原マリンさんは、プレジャー専門のマリンストアさん。お客さまは顧客カードで管理し、積極的にDMや新聞の折り込み等のPR活動を展開している。

「フィッシングボートのお客さんが多いんです。12〜23フィートのFシリーズですね。船外機は20馬力を中心に売れています。お客さんの大半は男性ですが、20歳から50歳までと年齢層が広く、末長くつき合っていこうと思っています。'88新艇の中ではやはりタックル23が目につきましたが、お客さまの評価はいろいろ。ネダグが手頃なので売りやすいですよ」

江上造船 (三重県桑名郡)

〔お店の概要〕60坪の敷地に工場と事務所を設

けて、和船と船外機を主体に販売活動を展開。和船は20〜27尺、船外機は25〜50馬力を中心として、業務6・プレジャー4の比率を構成。



「場所柄どうしても業務需要が多く、ノリの養殖を中心に和船の商売が主体となっています。とはいえプレジャーも夏場になると動きを見せて、フィッシングボートを中心に釣りを愛好するお客さんが増えている。今後の期待もそこに置いて、フィッシングボートの拡販に力を入れていこうと考えています」

ヨットハーバー芦屋 (福岡県遠賀郡)

〔お店の概要〕850坪の敷地にヨットハーバーを敷設。さらに50坪のクラブハウスや喫茶店を設けて、プレジャー客を集めている。販売の主体は14〜23尺の和船だが、お客さまのプレジャー志向は強く、将来的にはフィッシングボートへの代替が見込まれると予測する。

「ほとんどのお客さんは男性で、40代が中心です。そして釣りを楽しんでいるんです。ですから、うちの活動としては釣り大会を中心に開催している。そのほかクルージングや水上スキーをお客さんと一緒に楽しんでいます。今後も釣りは普及活動のメインとしてとらえていきますが、質の高い展示会も開いていきたい。いいお客さんといふ施設、そしていい商品を揃えて需要を掘り起こしたいですね」

マリンストアさん訪問

●松本マリンサービス 松本金三さん

鳥根県隠岐郡海士町



大阪産業大学短期大学の自動車工学科を卒業した松本金三さん(37)は、その後5年

岐の商工会の青年部の委員もつとめているんだよ。何人かのお客さまからこんな話を聞きました。金三さんの技術力の高さははるか前から実証済み。金三さんが島に戻った翌年開催された「第一回ヤマハ・テクニカル・コンクール」(全国のマリンストアさんが集い

OCOT DOOR情報

カジかんだ手でも
 ワンタッチで注げる
 便利ポット

船上で熱いコーヒー



冬場を迎えるこれからの季節に
お客様の管理をしっかりと
行なってください。

お使いください！
ヤマハの顧客管理ツール

ヤマハでは、マリンストアさんの顧客管理用ツールとして、お客さまカード（ファイル付）と、それを管理するファイルを用意しております。まだ、ご利用いただけていないマリンストアさんは、担当営業マンに連絡してお早目にお求めください。

●お客さまカード
品番A-041101
幹旋価格：1,000円



ご利用いただいていますか？ ヤマハの専用ディスプレイツール

いくら良い商品でも、お客さまの見せ方次第で良くも悪くもなるものです。お店での展示においては、つねにお客さまの立場に立つての気配りを図るとともに、これらのヤマハ専用ディスプレイツールをご活用ください。



●マリッジット展示台
キャスターとハンドルがついているため移動がラク。品番A-041133
幹旋価格：15,000円



●船外機取付スタンド
展示が難しい船外機用の取付スタンド。移動に便利なキャスター、ハンドルはもちろん、プライスカードも装備。品番F-041905
幹旋価格：15,000円

●マリッジット展示シート
リリウム製の展示シート。カラーは淡いグレーで、マリッジットが浮き立ちます。品番M-041135
幹旋価格：3,000円



※上記ツールのお問合せは、担当営業マンまでどうぞ。

写真は島の人々の暮らしに貢献する「マツモトマリンスタービス」さん。左から黒田耕三さん、お父さんの喜三さん、奥さんの聖子さん、翔平君（二男）を抱く松本金三さん



間、大阪の自動車販売会社に整備工として勤め、11年前に、父親の喜三さん（68）が昭和30年から開いてきた自転車・バイク店の後継者として島（島根県隠岐郡西ノ島）に戻るとともに、すぐにマリンの仕事も手掛けました。6年前からは同い年で従兄弟の黒田耕三さん（37）を店にむかえ、和船、船外機のみならず、漁船、ディーゼル、マリン関連機器まで、扱い品目を広げ、マリン部門の売り上げを伸ばしてきました。マリン部門の売り上げは、現在、店全体の七割を占めています。島で唯一の自転車・バイク店、そしてマリンストア。車で行きあう人のほとんどと会釈を交わす金三さん。島の人々との関わりの強さ、深さを痛切に感じます。

「金三君は本来、こんな小さな島で仕事をしような人ではない。技術も優秀だし、人柄も最高だし。青年部のリーダー的存在で、隠

ビス技術を競う大会」の優勝者が金三さんだったことでも、それはうなづけます。「なにしろ狭い市場ですから。1000戸、うち400軒ぐらいが漁師さんですが、島の全ての人を相手に...といった気持で毎日仕事をしています。営業活動ですか？うちの営業はサービスマン、サービスマンで浜を歩きながら行なっています。漁業の方でディーゼルの傾向が強くなっていますが、その方の販売隻数が伸びるといった状況ではありません。係留場所にはことかきませんのでレジャー志向のお客さまを拡大していくことに努めています」と金三さん。

バイクの方ではトライアルの普及に努め、クラブをつくらしたり大会を開いたりしている金三さんは、将来のマリン市場を見つめて、セーリングにも挑戦しています。



獲りたてに料理して
塩水で味わうための
包丁セット

料理は新鮮なほどいい。ことはいくらでもありません。で、

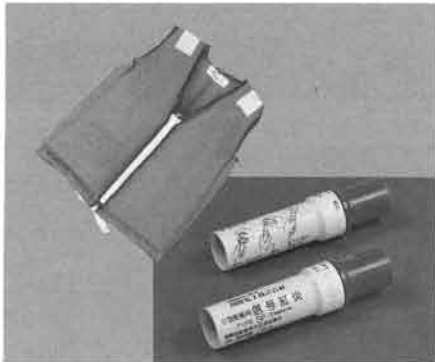
を飲みたい！—と思っても、いざ冬場のフィッシングの最中には手がカジかんでいたり、釣りザオが気になつたりで、思うようには飲めないもの。そんなシーマンの気持ちを察して作られた（？）のがここに紹介するタイガーのダブルステンボルの「サハラビッグ」です。ようするに使い方は家庭用と同じく上フタを押すだけのエアタイプ。携帯時は注ぎ口がボディに収納できるので便利。2.2ℓの大容量で、安定性も抜群。11,000円。

from
SAFETY

備え付けましたか？ 小型船舶用信号紅炎

本誌前号でもご紹介しましたが、本年8月8日付けて小型船舶安全規則および小型漁船安全規則が一部改正されました。これにより平水区域・限定沿海区域を航行区域とする小型船舶と小型第1種漁船には小型船舶用信号紅炎が、10月以降の新造船には救命設備への再帰反射材の取り付けが義務づけられました。

そこでヤマハでは、その対応として新たに改正の条件を満たした航行安全備品を用意しました。皆さまのお店でもぜひこれらの商品をお揃えいただき、すべてのお客さまに今回の改正に対する正しい理解と、必需備品の搭載をご指導くださいますようお願いいたします。



商品名	標準小売価格
救命胴衣	4,000円
救命浮環	7,600円
救命クッション	6,400円
信号紅炎(2本)	3,000円

from
APPAREL

お取組みください！ マリンウェアのご商売

ニーズの多様化、個性化が叫ばれる中で、あらゆるご商売において、付加価値の提供が求められています。こと、マリンレジャー市場においてもこの傾向は明らかで、お客さまのマリンウェアやアクセサリーに関するさまざまな情報を求める声は、日増しに大きくなってきています。ヤマハマリンウェアのご商売は、まさにそんな市場変化に対応して誕生したものであり、これからのマリンレジャー

市場の拡大に必要な要素のひとつ。皆さまのお店でも、ぜひヤマハマリンウェアのご商売にお取組みいただき、さらに大きな飛躍をお楽しみください。

ヤマハマリンウェアのご商売で—

①お客さまの幅を確実に広がられます！

マリンレジャーには関心があるけれどボートやヨットを買うまでにはいたらない方や、他のお店ですでにボートやヨットを購入されたお客さままで、お店に集まります。

②お店のイメージアップを図れます！

ヤマハマリンウェアを展示しただけで、お店のイメージは明るくなります。また、マリンファッションに関心があるお客さまが集まれば、それだけお店のセンスも向上します。

③ご商売の先取りができます！

ヤマハマリンウェアのご商売は、予約受注制を基本としています。春には秋・冬の、秋には春・夏のウェアを発表していますので、皆さまのお店でもつねに先取りしたご商売が展開でき、確実な売り上げを図れます。

④お客さまとの交流がより深められます！

ボートやヨットの新艇発表会に加えて、年に2回の新作コレクション発表会が開催できるなど、お客さまへ話題を提供できます。

※ヤマハマリンウェアのお取扱いに関しては、担当営業マンまでご相談ください。



from
SALES

お早目にご準備を！ '88ヤマハ初荷セール

毎年恒例のヤマハ初荷セールが、今年も年末から年始にかけて繰りひろげられます。新商品モデルの効果的な市場導入と冬期の市場活性化を狙ったこのキャンペーンですが、マリリストアさんの参加率も年々向上し、いまや冬場の商戦になくはないキャンペーンとして位置づけられています。今年も多くのマリリストアさんのご参加を期待しておりますので、よろしくお願いたします。

□キャンペーン・スケジュール

12月上旬～12月15日	マリリストアさんの参加申込期間 ※担当営業マンよりご案内があります。
11月26日～12月25日	マリリストアさんの初荷セール期間 ※関連ツールをご活用ください。
1月1日～1月31日	マリリストアさんからお客さまへのセール期間 ※面密なスケジュールのもと積極展開してください。

※キャンペーン・ツールとしては、告知チラシ、年賀ポスター、初荷ステッカー、初荷のぼり等を予定しています。詳しくは担当営業マンにお問合せください。

from
MARINE GOODS

お備えください！ 冬期点検の必需品

冬場のご商売を迎えて、ぜひ充実させておきたいのが冬期点検が必要となるこれらのケミカル用品。お早目にお取り寄せいただき、お客さまにおすすめてください。

①ヤマハディーゼルオイル

冬場にも強い高性能・新型オイル。20ℓ入りで12,000円。

CD10W-30=No.90790-72602

②ヤマハマリンロングライフクーラント

凍結防止はもちろん防錆、防食効果もあります。冬期は間接冷却用不凍液、夏期は冷却液として使えます。

2ℓ入りで2,500円。

LLC-3000=No.90890-89003

③アクアコートR9(防錆剤)

塩水に強く、すぐれた防錆力を発揮。浸透力もすぐれており潤滑、防湿能力も備えています。420ml入りで1,500円。アクアコートR9=No.90890-70070

④キノラスター(塩化防止剤)

金属のすきま部分に塗布すると、塩付きによるボルトやプロペラの取外し不可という事態を防ぎ、修理メンテの作業をスムーズにします。金属と金属の合面に塗布すれば塩吹きも防止。150g入りで1,500円。

KPZ112=No.90890-89366

※上記以外にも、ヤマハ船外機オイルやギヤオイルも用意しております。お求めは担当営業マンまでお申し付けください。



いまこそタックル23の
拡販チャンス!



お店で、水際で、タックル23ヒット作戦を展開しよう

23フィートの本格フィッシングボート・タックル23の登場で、ますます盛り上がるマリレジャー市場。ヤマハではタックル23の新発売を記念して、販促、PR、イベントなどあらゆるメディアを利用したキャンペーンを展開します。

皆さまのお店でも、ぜひこのチャンスにこれらのツールを活用され、タックル23ヒット作戦を展開し、代替層はもちろん、新規需要層の徹底した掘り起こしをお図りください。



●連続旗 展示艇や店内を装飾する連続旗。3枚1組ですが、つなぐことによりどんなスペースにも装飾可能となります。



●B4チラシ

店頭配布、新聞折込み、DM用と応用自在。ディーラースペースや裏面に、お店独自のメッセージを刷込み有効活用しましょう。



●DMハガキ

中小企業主向け用、イベント告知用の2タイプを用意しました。



●B2ポスター

ビジュアルはテレビと連動して相乗効果を発揮します。お客さまの目につく所に掲示してください。



●卓上POP

店内カウンターや展示艇に置いて飾れます。

YAMAHA Tackle-23-23DX			
全長	7.00m	定員	10名
全幅	2.40m	航行区域	限定沿海
全深さ	1.08m		
船体重量	約2,500kg	価格	¥2,600,000
連続最大馬力	約200HP	価格	¥2,750,000

●スペックボード

450mm×300mm。裏面はシール。

●のぼり

450mm×1800mmの店頭装飾用のぼりです。

●試乗艇ステッカー 240mm×1030mm。

※上記ツールのほかにも販促用VTRや購入者プレミアム用VTRを用意しております。詳しくは担当営業マンまでお問合せください。

‘88ヤマハボート&ヨットリザーブセール

“守り”から“攻め”へご商売を転換

ご活用いただいていますか? ‘88リザーブセール用ツール

より多くのお客さまに‘88ニューモデルをご紹介いただき、早期予約活動をおすすめください。



●告知ポスター (イメージ) B全サイズ



●告知ポスター (商品紹介) B全サイズ



●DMセット (リザーブセール用/新艇発表会用)



●プレミアムポスターカレンダー B全サイズ



●ダイレクトハンドカレンダー A6サイズ

※上記ツールに関しては、担当営業マンまでお問合せください。

海はスポーツ新大陸
YAMAHA
ヤマハ発動機株式会社

レジャーや業務のお客さまの
幅広いニーズに応じて



ヤマハ船外機ラインナップに強力3モデルが追加!!

写真は20DEM

写真は25NEM

単気筒シリーズ **3A NEW MODEL**

2B、4A'C、4A'S、5C、5C'Sの5パリエーションを揃えた単気筒シリーズに、新たに3馬力の強力モデル・3Aが追加しました。ヤマハ船外機・単気筒シリーズは、軽さに加えて180度折り曲げ可能なステアリングハンドルを装備することで、よりコンパクトになり一段と可搬性を向上。しかもメンテナンスを考慮した設計となっていますが、この3Aはさらにカウリング下部にリヤハンドルを装着。後進時のステアリング補助、運搬や船体への取り付け作業がいっそう簡単に行なえるよう配慮したモデルです。

2気筒シリーズ **20D・25N NEW MODEL**

6馬力から15馬力まで5機種のパリエーション(6CEM、6CM、8CEM、8CM、F9.9BM、9.9DE、9.9D、15DE、15D)を揃えた2気筒シリーズには、今回新たに20馬力の20DEM、20DMと25馬力の25NE、25NEM、25NMの2機種5パ

リエーションを追加しました。ヤマハ船外機・2気筒シリーズは、粘り強さと安定パワーが自慢ですが、20、25馬力の両モデルはツインキャブを採用して、出力性能、ドローリング性能、省燃費を向上させながら、いっそうの軽量・コンパクト化を実現。さらに2段式の浅瀬走行装置の採用や冷却水吸入口の位置を下げて浅瀬走行への配慮を行なっています。なお、マニュアルハンドルモデル(20DEM、20DM、25NEM、25NM)は、シフトハンドルを前側に配置して、前進・中立・後進の操作をいっそうに容易にしています。

●ヤマハ船外機・ニューモデル仕様諸元

シリーズ	単気筒			2気筒		
	3A	20DEM	20DM	25NE	25NEM	25NM
機種名	3A	20DEM	20DM	25NE	25NEM	25NM
シリンダー数-総排気量(cc)	1-70	2-395	←	2-395	←	←
最高出力(PS/r.p.m.)	3/5,000	20/5,500	←	25/5,500	←	←
全長(mm)	375	610	←	610	←	←
全幅(mm)	285	349	←	349	←	←
全高(mm)	996(S)	1,067(S)	←	1,067(S)	←	←
トランサム高(mm)	442(S)、569(L)	419(S)、545(L) 594(LL)、632(UL)	←	419(S)、546(L) 594(LL)、632(UL)	←	←
重量(kg)	16.5(S)	50.5(S)	48.0(S)	49.5(S)	50.5(S)	48.0(S)
始動方式	リコイル式ハンドスターター	電動、リコイル式ハンドスターター	リコイル式ハンドスターター	電動、リコイル式ハンドスターター	←	リコイル式ハンドスターター
点火方式	C.D.I.	C.D.I.	←	C.D.I.	←	←
点火プラグ	B6HS-10	B7HS-10	←	B8HS-10	←	←
燃料タンク容量(ℓ)	1.4	24	←	24	←	←

●本仕様は改良のために予告なく変更されることがあります。●製品のカラーは印刷の関係で実物と異なって見えることがあります。●写真の中にはオプション装備品を含むことがあります。●製品をお買上げの際は取扱説明書をよくお読みください。

FOR GOOD MARINE LIFE!

安全がマリンスポーツの基本です。

- 天気予報を確認して、無理のない航行を。
- 点検・整備を忘れずに。
- 法規やマナーを守りましょう。
- 乗船前に、免許と法定備品の確認を。
- 立入禁止水域や船舶航行の頻繁な水域は避けましょう。
- 漁業者に迷惑をかけるないようにしましょう。