

『その時』を逃さないために

浜を訪ねて●消費税ミニQ&A●マリンショップ訪問

第28回東京国際ボートショー・ヤマハコーナー





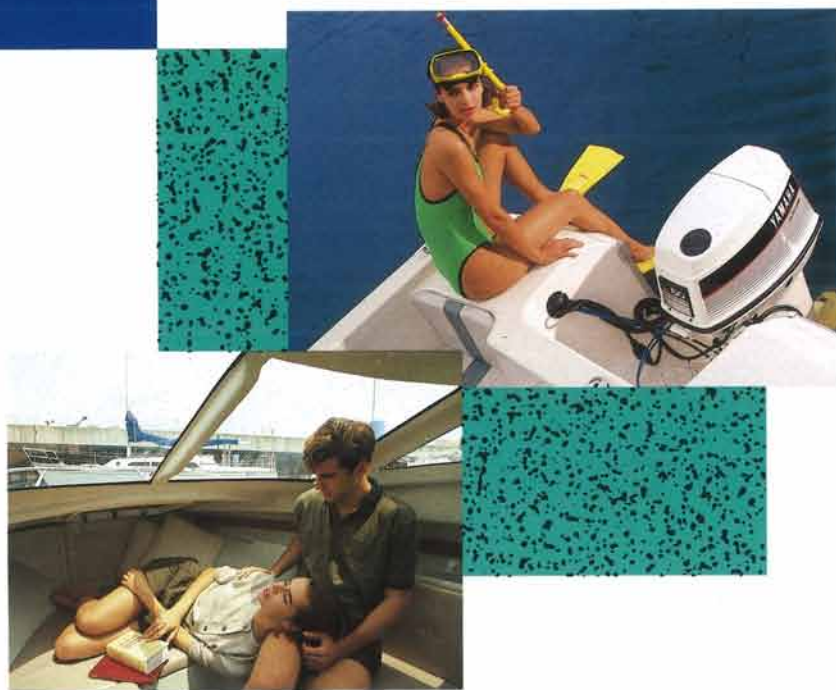
マイボート時代の到来

先日、東京・晴海で開催された第28回東京国際ボートショーは、過去最高と言われた昨年の数字を遙かに凌ぐ130,880人もものギャラリーを集めました。また、出展社側も同様に、量、質ともに前年を上回る盛り上がりを見せました。

一昨年あたりから大型輸入艇が目立ちはじめたボートショーですが、今年は大艇に加えて、マリンジェットをはじめとした小型ウォータービークルや20フィート前後のパワーボートが充実していたのが特長。このクラスは、価格も100万円を切るものから400万円前後のものまで、これからマリンレジャーの世界に入ろうとするビギナーには、さらに親しみやすい状況が整っています。

若者の、ボートやヨット、マリンジェット等への関心が高まりつつある今、マリンレジャーが、一部の人々だけによる特権的な遊びというイメージがなくなり、身近なものとして浸透しつつある今、消費パワーあふれるヤング市場へのアプローチは急務といえます。

「マイボート時代」という大きなうねりに1人でも多くの人を乗せるためにも、この機にベーシックボートのご商売を見直し、ヤングマーケットの育成をはじめとした需要創造活動にお取り組みください。



Star Ace-Viis ……シャープなスタイリング、スポーツ感覚のコックピット、扱いやすいサイズ、パワー。潮風と碧い海に囲まれた1日を存分に楽しむことができる17フィートパワーボート。クルージング、フィッシング、水上スキー、ダイビングとバワフルに動くのも楽しいし、キャビンでリラックスしても心地良いひと時が過ぎるでしょう。

Star Ace-Vii 主要諸元 ●全長 4.98m ●全幅 2.17m ●全深さ 1.02m ●船体重量 360(370)kg ●呼称最大馬力 60ps ●連続最大馬力 60ps ●燃料タンク容量 (65) ℓ ●定員 6名 ●航行区域: 限定沿海 ()内はVus仕様

「その時」を逃さないために!

＝"タイミング"をうまく生かしたご商売を＝

商



昨年9月に浜名湖で開催された新艇発表会、そして先月の東京・大阪国際ボートショーと、'89年ももうすでにマリンスポーツに突入したと言っても過言ではありません。

ここ1、2年、いまだかつてなかったほどの脚光を浴びるマリナー。この時代のトレンドを逃さず、ご商売に生かすことは、我々にとって今年最大の課題といえます。ここでは、プロのセールスを自認する方々に、商談成立にいたるまでの「タイミング」をいかにうまくキャッチするか、のノウハウをお聞きしました。

免許教室による底辺拡大、オーナー予備軍のためのクラブ組織、イベント参加による魅力の訴求……マリナーの魅力は頭だけでなく眼で耳で、身体で感じさせるノウハウの数々をご紹介します。

「その時」を逃さないために!

—“タイミング”をうまく生かした**商**売を—

「ボートショーは、お客さまに、船を見て頂くのに、絶好の機会だと思います。特に今年は、後に控えるゴールデンウィークも大型です。春には乗りたい、というお客さまにとっては、ぴったりのタイミングです。つまり、今決めない、春から乗るのには間に合わない」
業界最大のイベントである2月のボートショー。昨年9月の新艇発表会から、各地ごとの試乗会や展示会を経て、売り手にとっては商談進行中のお客さまへ、最後のひと押しをするタイミングといえます。と同時に4月、5月のゴールデンウィーク前後から乗りたいお客さまにとっては、そろそろ決めたい時期。成約のタイミングとしては、まさに絶好のチャンスなのです。

しかし、ここに到るまでには、様々なプロセスを踏んできているのも事実。そんなお客さまとおつき合ひの上でのいくつかのポイントを遊佐さんにかがいました。

「これだけ情報を持っているかということも重要です。他メーカーのことにしろ、お客

最後のひと押しを ボートショーに設定

神奈川県横浜市・ヤマハ東京株横浜店 / 遊佐誠一朗さん

今年の東京国際ボートショーは、2月8日から12日まで5日間にわたり東京・晴海で開催されました。大型連休のゴールデンウィークを後に控え、ショーに会場されるお客さまは、この場を最終決定の場とする人も少なくありません。

さて、そこで、ヤマハ東京株横浜店の遊佐誠一朗担当主任にお話しをうかがってみました。

ハードソフト両面の情報を充実

さまは「勉強」していますから、話ができないようではダメ。専門誌に載っていることが最低ラインの知識、情報です。もちろん、他のオーナーさんからお話や、海外へ行った方のお話と、情報収集は欠かせません」

つまり、オーナーさん、特にビギナーの方には、海の知識や情報はもちろん、店、食事、穴場などソフトを充実させて、ボート遊びがより楽しくなるような演出をしてあげなくてはならないということ。また、オーナー予備軍に対しては、商品の魅力、知識のみならず、

試乗会の実施で 新規客の獲得をめざす

千葉県市川市・ホーエイ / 石田豊専務

マリナーが注目される中で、ボートライセンススクールの受講者もここ数年、目立って増えています。何よりも「マリナージェットに乗りたいたいから免許を取得」といったように、はっきりとした目的意識をもったお客さまが非常に多くなっています。このタイミングを逃さず免許受講者拡大のための戦略を練ることは必須。ボートライセンスを認知・定着させ、募集接点の拡大を図ることにより成功しているマリナリストアさん、ホーエイの石田豊専務にお話をうかがいました。

視る、聴く、触れる、乗る、で魅力を伝える



遊びの拡がり、マリナー全体の魅力を伝えていなくてはならないということです。

新艇発表会からボートショーまでの5カ月間に、いかに多くの情報を与えられるか——遊佐さんの勝負は毎年この時期といえそうです。





埼玉県鳩ヶ谷市●東京ボート株式会社／鈴木尹宏社長

納得いくまで話し込み 試乗でフイニッシュ

ホーエイさんは、今からおおよそ30年前に、マリンのご商売をはじめられたマリンストアです。当時は業務市場でのご商売をすすめられていましたが、10年程前からプレジャー市場を開拓しはじめました。現社長の息子さんである石田豊さんが、ご商売を手伝うようになってからです。今ではお父さまが業務担当、豊さんがプレジャー担当と分業体制でご商売に取り組んでいます。

「業務市場と比べれば、プレジャー市場というのは、圧倒的に『攻め』の商売なんです。ですから、うちではボートライセンススクールを軸に、新規客の発掘を行い、市場の拡大を図っています」

では、どのような展開をされているのでしょうか？ 昨年50名を集めたホーエイさんのライセンススクールですが、その大半が若者、それも20代で、『マリンジェット』のための免

許取得希望者でした。

「まず、ハイシーズン中に、マリンジェットの試乗会をやります。視て、触れて、乗ってもらうわけです。そして、それはまた商圏内に対するうちのデモンストレーションとしても活用します。もちろん、免許を取得されていない方には、ライセンススクールも合わせてアピールする。商品の魅力をダイレクトに伝え、免許取得に即、結びつけるのです。」

さらに、バイパス沿いにライセンススクールの看板を建てたことも、受講者拡大に大きな効果をもたらしたとも。看板が潜在需要の掘り起こしを行っているのです。

普及期を迎えたマリン市場で、ライセンススクールの効果的募集展開として最も重要であろう、新ターゲットへのPRと募集接点の拡大。ホーエイさんの成功は、この2点の着実な実行にあるといえそうです。

東京湾に注ぐ荒川の上流、埼玉県の鳩ヶ谷市にお店を構える東京ボートさんは、今回のボートショー期間中に、FR-27の成約を取り決めました。

今回FR-27を購入したお客さまは、25フィートのパワーボートからの買い換えです。しかし、以前は別のお店から購入していたということで、東京ボートさんにとっては新規客と同じ。しかも相手は2回目の艇購入ですから、それだけ慎重でもあります。

最悪のパターンは買ってから後悔させてしまうこと。

東京ボートさんの場合、商談は「相手の話



をよく聞くこと、から始まります。

「まず一番最初にお客さんの希望する艇種、そして使用目的、遊び方、予算などについてとことん話をします。それを聞いてから、お客さんの希望する艇種が果してニーズに合っているのかどうか判断。ニーズに合っていないければワンランク上の船を勧めるか、またその逆に小さい船を勧めることもありませぬ。最悪のパターンは、例えば簡単に船を買っていただいても、後からその船に飽きられてしまうことなんですよ」

鈴木社長はこのように語り、「私たちは物を売るのではなく、夢と遊びを売っているのだから」

と付け加えました。

F R-27を買っていただいたお客さまも実は最初はF R-25を希望していたのですが、話を進めているうちに確信を持ってF R-27を勧めたといえます。

「もうひとつ、商談成立の決め手はお客さまに必ず試乗していただくことです。先の話とも関係ありますが、これはお客さんに後悔させないためにも必要ですね。試乗して満足していただければ、トントンと話は進みます」

そしてポートショー会場での最後の詰め。スポットライトに照らされた新艇は多くの来場者の注目を浴びます。

最初の商談時に信頼を築く

神奈川県横浜市・株平野ポート・ヨコハママリーナ／大村貴之さん

日本のマリネレジャーにおける釣りの占める割合は非常に高く、ポートオーナーもその大半が「ポートフィッシング」を楽しんでいます。しかし、楽しみ方はそれ以外にもあるはずですよ。逆に、そうした楽しみ方を提起したり、指導したりすることもショップの重要な義務です。株平野ポート・ヨコハママリーナの大村貴之さんは、そうした水先案内人としての仕事の必要性を強調。お客さまとの交流を大切にしています。

セールスマンはインストラクターでもある

「今日のお客さまは、会社のオーナー。仕事柄外に出る機会が少なく、何か、アウトドアで、自然の中で、福利厚生としても皆で楽しめるレジャーは……という希望を持っていらつしやうたのですが、そこで私は、PCR26Ⅱをお勧めしたわけです。トロリーングをぜひやってみてほしいということもありましたので……」専門誌の広告を見てやってきたお客さ

「実際には、もうポートショー前に話は決まっているんですが、ちょうどいい機会だから、会場に来ていただくことにしています。こういう場で船を見てもらうのが一番ですからね」

ポートショーはモチロン大切な商談の場。しかし、それ以前にやるべきことは山ほどあります。東京ポートさんも免許教室による基礎づくり、クラブ組織による遊びの提案など、日頃さまざまな仕掛けをして今日の商談に結びつけています。昨年の仕掛けが今年に、今年の仕掛けが来年へ、東京ポートさんの二商売は、毎年有機的に繋がっているのです。



まの相談に、大村さんは、きめ細かく対応しました。最初の「タイミング」の到来です。予算、お客さまのポート歴、遊び方、使い方、場合によってはバースの大きさ、その他もろもろの状況と、「欲しい船」がズバリ一致する事は、そんなに多くありません。いずれにしても、話し込みが必要になります。特に始めてポートを買われるお客さまにとってセールスマンは、いわば水先案内人。「買って頂く前も、買って頂いた後も何か月かはやは

「その時」を逃さないために!

＝“タイミング”をうまく生かしたご**商**売を＝

「このお客さんは22フィートのフィッシングボートのオーナーさんだったんですが、うちのマリッジットクラブのメンバーで、それまではクラブ用のマリッジットを使って遊んでいたんです」

いまポートスタッフさんが組織するクラブは50人のメンバーから成り、そのうちオーナーは20人。艇を持たず、免許だけを持っているメンバーは、ポートスタッフが用意したクラブ艇3台とレンタル艇4台を交替で使ってもらっています。クラブは10代の若者から64才の方まで幅広い層で構成され、ツーリングやレースなど楽しい企画で遊びの輪を広げているのです。

クラブ活動で体験機会を提供



「今回のお客さんも最初はクラブ艇で満足していたんですけどね。やはり自分の自由に乗ることができない、しかもマリッジットの楽しさが、クラブを続けているうちに増して来たんですよ。もちろん一緒に遊んでいるオーナーに触発されたともいえますが」

マリッジットに限らず、このようなクラブ作りを基盤としてご商売に結びつける方法は、多く見受けられます。それでは、ユーザーはどのようなクラブに魅かれ、集まってくるのでしょうか。

「まずマリッジットという商品を良く知ること、対象となる年齢層、商品の特長などをね。そしてそれを全面に押し出す。うちで

は、マリッジットがドライに気軽に乗れることを前提として、艇の出し入れ、メンテナンスなど水洗い以外のことはすべてこちらで引き受けてやっています。それに食事と飲み物を実費で提供するんです。つまり、メンバーは身ひとつでやって来てプレイを楽しめる、というわけです」

何よりも自分と一緒に遊べること、お客さんの考えをよく理解すること。クラブ艇を活用し、体験機会を提供することによって商品の魅力を伝える——それがポートスタッフさんの「タイミング」なのです。

クラブ艇をフル活用して オーナー願望を引き出す

東京都大田区・ポートスタッフ／亀石幸宏社長

東京・羽田に「ポートスタッフ」を設立して3年目。プレジャーボートの販売を展開してきた亀石社長は、マリッジットのご商売に力を注いでいます。今年マリッジットの艇庫「リトル・デルレイ」をオープンさせ、これからはますます楽しみ。ポートショー会場でも、このほど発売されたMJ-650Tの限定カラーバージョンの商談をまとめられていました。

り、セールスマンⅡインストラクターとして機能できなければならない」と大村さんは言います。

そこで大村さんは、それぞれのお客さまに合ったオリジナルカリキュラムを組んでいます。離岸から気象・海象情報や知識、そしてソフト面での情報も欠かせません。

「カリキュラムを組むことで、お客さまのニーズをより具体的に把握できるし、逆にこちら側の要望も確実に伝達できる。そして何よりお客さんとのコミュニケーションが図れやすからね」——医師のカルテにも似た大村さんのカリキュラムは、さらに次のご商売に結びついているのです。



浜を訪ねて

宮城県 桂島

春の風に商談満開



この日は寒さのなかにも、温い日射しに春の気配が感じられました。「次は200馬力を……」W-30CFの船主・内海貞寿さんをお囲いのおしゃべりにもゆとりがありました。(右・鈴木社長/左・山本主任)

浜を訪ねて、第1回目は、宮城県仙台市内から車で30分、名勝・松島にもほど近い七ヶ浜にあるゆくろしおの鈴木雅博社長にご登場いただき、海苔養殖などに活躍するヤマハ和船・W-30CFの拡販と、さらにプレジヤ部門にかける意気込みをうかがいました。

松島湾に浮かぶ桂島は人口約500人、その8割が海苔養殖などを営む漁業の島です。この島にはW-30CFが7隻おさまられています。

海苔養殖の摘みとり作業も終盤を迎え、港で海苔を洗ったり、トラックに積み込んだりする漁師さんたちの姿にもゆとりが感じられる2月なかば、鈴木社長の案内で、ヤマハ東北(株)仙台店の山本恵市主任といっしょに桂島を訪ねました。

W—27EF、W—30CFを中心に25〜33尺の和船がずらりと並ぶ桂島。七ヶ浜にあるゆくろしおからはボートで20分足らずのところにあります。鈴木社長がこの桂島に初めて和船を売り込んだのが10年前。以来、和船、船外機の拡販にとりくんできました。

こうちのセールスポイントは技術です。船体やエンジンのメンテナンスはもちろんのこと、漁師さんの使い勝手がいいようにするのがモットー。鈴木造船所としてスタートしたのが昭和30年、それからお父さまの後を継いでこれまで地元の漁師さんを支えてきた自信のほどがうかがわれます。

生意気なようですが、うちはお客さんを選びます。われわれ売れる側は「買っていただいてありがとうございます」、お客さんの方は、「売ってもらってありがとうございます」とお互いがそんな気持ちでお付き合いできないと永続きはしません。こうした姿勢から、一度ご商売をしてみても、「ダメだな」と思ったらそれっきりというお客さまもなかにはいるそうです。

有くるしおのスタッフは鈴木社長の他3



海苔摘みもひと段落、のどかな雰囲気の家島



摘みとった海苔をトラックに積み込む内海さん。W-30CFを相棒に、今シーズンも好調だったようです。

名。営業から大工仕事、FRP補修など全てのことを全員ができるようにしています。そうして全員が一丸となって、いまプレジャー部門の拡大を図っています。

「まず、うちの売りものであるサービスをよりいっそう充実させるために、全天候型の工場を造りたい。いまでも営業に歩くことによって店の信頼が増し、お客さんを集める効果もでてくるはず」、得意とする技術サービスを充実させ、それを販売に結びつけようという狙いです。

「そして、全員が遊びのために海に出るようにしています。遊びも仕事のうち。使い方も知らないものを、どう売ればいいのか、どう修せばいいか分るはずもない。それに、いつもお客さんには教える立場にいななければいけないと考えています」業務市場で培った技術サービスをプレジャー市場に活かし、さらに、販売を拡大していこうという鈴木社長です。

好評の

ヤマハ・マリンモーター

一部仕様変更でますます
使いやすくなりました！



88年4月の発売以来、おかげさまで800台の販売実績をあげた電動船外機「マリンモーター」。2年めのシーズンを迎えて仕様を一部変更し、ますます使いやすくなりました。プレジャー市場に、業務市場に、積極的なPRを展開して、お客さまにぜひおすすめください。

■主な仕様変更点

- ①プロペラ材質変更による強度アップ
 - ②ブラケットクランプ幅の変更と強度アップ
 - ③ニュートラル位置の明確化
 - ④ノーヒューズブレーカーの容量アップ
- 価格の変更もございません。詳しくは担当の営業マンまでお問合せください。

消費税

▶4月1日スタート

内容を充分にご理解のうえ、 お客さまにご説明ください。

4月1日から新型間接税『消費税』がスタートします。ご存知のようにこの新税制はみなさまのご商売にも大きく関わるもの。スタート直前のいま、内容をもう一度よく理解され、4月からのご商売にお備えください。



消費税とは…

これまでの間接税とは異なり、消費税は物品・サービスの消費に広く薄く公平に負担を求めめるものです。納税義務者は国内の事業者や輸入者ですが、これらの事業者の売上げに対する税額は、事業者自身が負担するのではなく、最終的には消費者が負担することになります。

消費税は累積排除方式がとられます

かつての取引高税とは異なり、生産、流通の過程で二重、三重に税が課せられることのないように、累積排除方式の仕組がとられています。つまり、事業者は課税期間中の売上高に税率をかけて算出した税額から、同期間中の仕入れに課された税額を計算して差し引くことができるのです。(下図参照)



みなさまのご商売に関わる消費税について、代表的なものを参考例としてあげました。新価格をはじめ、消費税についての詳細は担当営業マンまでお問合せください。

消費税の税率について説明して下さい。

税率は3%です。ただし、課税される売上高は、定価、仕切価格のことではありません。商談成立後の最終価格です。ですから商談中価格が変われば、税率は同じですが、税額はそれに従って変わります。

価格体系は、どのように変わるのですか？

- ①現在より3月31日までの体系
- ②4月1日以降の体系

- ①現状の通りです。
- ②新価格体系となります。(ただし、消費税抜きでの表示です)
※新価格に消費税3%を乗せた価格が、ユーザーの負担金額となります。

①マリッジクラブの会費はどうなるのですか？

②YSAの会費はどうなるのですか？

- ①MJクラブ…課税の対象となります。
- ②YSA…非課税となります。

4月1日より物品税が廃止され消費税が適用されるそうですが、ヤマハの製品の価格はどのように変わるのですか？

- ①現状で物品税が課税されているもの
物品税をマイナスし、消費税を3%別途頂くようになります。
- ②現状で物品税が課税されていないもの
消費税3%を別途頂くようになります。

船検は、どのようになるのでしょうか？

検査手数料は課税されませんが、代行料は課税の対象になると考えています。

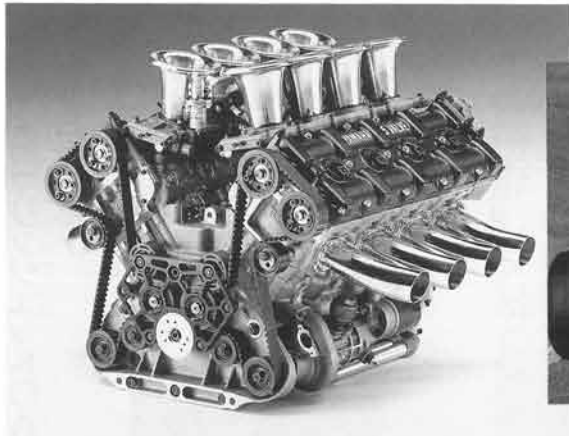
①免許教室は、どうなるのですか？

②ヨット教室は、どうなるのですか？

- ①講習料
YBL登録料
手続代(海事代理士)
国家試験料(身体検査)
// (学科)
// (実技)
免許申請印紙代
 - ②消費税の対象となります。
- 課税となります。
非課税です。

サーキットにヤマハ旋風
'89 F-1世界選手権にデビュー

ヤマハエンジン「OX88」



ドライバー、マシンポテンシャルのどちらもが世界最高峰といわれる「フォーミュラ1(F-1)世界選手権」に、ヤマハ・エンジン「OX88」が、この3月にデビューします。

ヤマハがF-1用エンジンを製造するまでには長い年月と、それに伴う技術の蓄積があったことはいまでもありません。ヤマハの自動車用エンジンの歴史は、1966年、「トヨタ2000GT」を完成

させたことから始まります。この「トヨタ2000GT」は当時「名車」の名を欲しいままにした日本で初めて生産されたリアルスポーツカー。以来、トヨタ自動車に対して、一連のDOHCエンジンの開発・生産を行ってきています。そして1985年にはアメリカのフォード社と高性能エンジンの開発・供給契約を結び、世界にヤマハエンジンの高性能を誇ることになりました。

カーレース用エンジンを開発したのは1984年「OX66」が最初。このV型6気筒、DOHC、5バルブの2000ccエンジンは330馬力以上のパワーを秘め、1986年、当時国内では最高のレース「F-2」で大活躍しています。国内最高のレースがF-3000にとって変わった後、ヤマハはイギリスのコスワースエンジニアリング社と技術提携を結びF-2に変わるF-3000のエンジン「コスワース・ヤマハOX77」を開発。翌1987年に人気ドライバー鈴木亜久里選手が「OX77」搭載のF-3000マシンを駆り、国内レースを席巻した後、1988年には圧倒的な強さで全日本チャンピオンに輝きました。

こうした歴史の中で培った技術を結集したのがF-1エンジン「OX88」です。この「OX88」は75度V型8気筒、5バルブ、3489ccで、最高出力は600馬力以上を発揮します。

F-1参加にあたっては西ドイツのザクスピード社とタイアップし、「ウエスト・ザクスピード・ヤマハチーム」を結成しました。

もちろんドライバーは実力・人気ともに高まり、ますます波に乗る鈴木亜久里選手です。

準備は万端。今年、世界中のサーキットで活躍する「ウエスト・ザクスピード・ヤマハチーム」にご注目ください。

マリンスポーツ&イベント・インフォメーション

東京・大阪のポートショーを皮切りに、今年のマリンイベントがいよいよ本格的にスタート。特に3月～4月はディンギーレースが注目の的。これらの話題をみなさまのご商売にお役立てください。

女性トップレーサーによる熱戦
資生堂カップ'89国際女子470級ヨットレース

3月3日▶8日(神奈川県佐島)

日本ではひな祭りの3月3日、8カ国8チームの海外女性選手を招待して開催される資生堂カップ。ご存知のように女子470級ヨットは昨年から五輪の競技種目となり、

注目を集めているもの。彼女達のレースもますます白熱しそうです。またヤマハ470で出場する野上・斉藤両選手をはじめ、参加選手たちへのご声援、よろしく願っています。

ジュニアセイラーの祭典
第7回ミニホッパー級ジュニアチャンピオンレガッタ

3月31日▶4月2日(福岡県百地)

全国各地のジュニアヨットクラブから推薦を受けた中学生を主体としたジュニアセイラーが集い、日頃鍛えた腕を競い合います。昨年は7つのクラブから48隻が参加

しました。今年はアジア太平洋博会場内の「シーサイドもちり」人工海浜が会場となり、そこを訪れる多くの人々の注目を浴びることでしょう。

国体を目指して今年もますますヒート
第6回シーホッパー級西日本選手権大会

4月15日▶16日(福岡県百地)

いま大人気のシーホッパー級のレース。西日本といっても、このレースは毎年全日本クラスの實力者が揃

い、熱戦がくり広げられています。お客さまにもぜひ参加をおすすめください。

DATAが語る消費者動向……⑧

「ゆとりある生活」はまだまだこれから?

週休2日制が定着し、余暇時間が増加したといわれますが、海外の主要国と比べると、まだまだ日本人は働きすぎということが分かります。

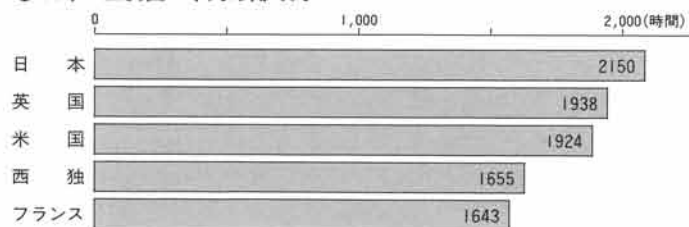
'88年度版の「労働白書」によると、'86年の日本人の労働時間は合計2,150時間(所定外時間は212時間)。1655時間の西ドイツと比べると500時間近く多いこととなります。所定外労働時間も他の先進国に比べて際立って多いのです。これだけの差が生じる理由は、一般に週休2日制の普及度合によるものとされています。週休2日制導入の企業数は1965年ごろから増え始め、'86年によく5割。しかし、業種によってばらつきがあ

る上、完全週休2日制かどうかは別問題。また、年間の有給休暇は1人当たり平均14.9日ありますが、実際に消化した有給休暇は、平均7.5日に過ぎません。

「日本人は働きすぎ」との批判に対して労働省では「労働時間短縮推進計画」をまとめ、5年後に年間労働時間1800時間を実現する目標を打ち出しました。

先進主要国に比べて「ゆとりある生活」はまだまだこれから、という日本ですが、それでも余暇時間は確実に増えつつあります。レジャーやスポーツを楽しむ人も拡大基調。みなさまのご商売もこれからが勝負といえそうです。

●'86年の主要国の年間労働時間





お客様はもうご存知ですか?
日本全国マリッジェットDAY
開催日せまる!

もうご存知ですね。5月3日は「日本全国マリッジェットDAY」の開催日です。この日は、日本の北から南までヤマハマリッジェットクラブ8支部主催によるマリッジェットのイベントが一斉に開催されます。新製品登場で昨年以上に人気が高まるヤマハマリッジェット。お客様にこのイベントをお知らせして、ご一緒に参加してみませんか。お店や商品の宣伝になるばかりでなく、お客様とのコミュニケーション作りもこれでバッチリOKです。

△日本全国MJ DAY開催場所▽

- 北海道地区……函館
 - 東北地区……松島
 - 関東地区……三浦・葉山・河口湖の3カ所
 - 中部地区……西浦
 - 関西地区……琵琶湖
 - 中国地区……広島
 - 四国地区……今治
 - 九州地区……熊本・小倉・別府
- ※詳しくは担当の営業マンまでお問合せください



レースや展示会などのイベントをお手伝いします。よろしくお願ひします。

'89ヤマハリッジェット(MJ)



今年一年間、ヤマハのヨット、ボート、マリッジェットの展示会、試乗会をはじめ、レース、イベント等で活躍するヤマハのイメージガール「マリッジェット(MJ)」が決定しました。42名の応募の中から選ばれた6人は、写真左から成塚智子さん、吉田江里さん、田村直美さん、小松郁子さん、相川麻里さん、石川明子さん。みんな健康的でマリッジェットのイメージにピッタリの女性たちです。ご声援、よろしくお願ひします。



優れた帆走性能をアピールする絶好のチャンス!
Y-23II マッチレース、全国展開



ヤマハ23II・23IEX

(主要諸元) ●全長: 7.01m
●水線長: 6.35m ●全幅: 2.70m ●吃水: 1.45m ●完成重量: 1300(1350)kg ●バラスト重量: 410kg ●全セル面積: 23.1㎡ ●バース数: 5(4) ●呼称最大馬力: 8 PS ●連続最大馬力: 8 PS ●定員10名(平水) ●航行区域: 沿海 ()内はE X

- ※大会要項等、詳しくは担当の営業マンまでお問合わせください
- △Y-23II マッチレース日程▽
- 北海道地区……5月20日～7月16日
 - 東北地区……5月7日～7月16日
 - 関東地区……4月9日～6月25日
 - 中部地区……4月15日～5月14日
 - 関西地区……5月21日～9月10日
 - 中国地区……5月20日～9月10日
 - 四国地区……4月23日～5月28日
 - 九州地区……3月25日～4月9日

いまきれ
今給黎教子さんがヨットブレイクアドバイザーにも参加します
Y-23II・鳥羽マッチレースにも参加します



昨年末、世界初の女性による単独太平洋往復横断を成し遂げた今給黎教子さんが、ヤマハの一員としてヨットの楽しさや魅力、そして安全の普及を広めるヨットブレイクアドバイザーになりました。

今後の予定としては、Y-23II・鳥羽マッチレースへの参加が決まっていますが、この時、今給黎さんとともにヤマハマリッジェットクルーとして出場することになりました。この女性チームの参加で、今年のY-23II・鳥羽マッチレースはますます盛り上がることになりました。

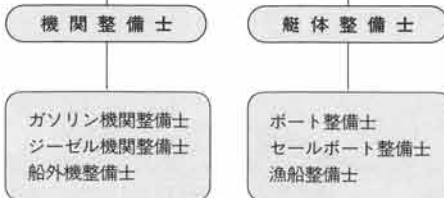


お客様にご安心いただけるメンテナンスを ヤマハマリン整備士制度をご利用ください

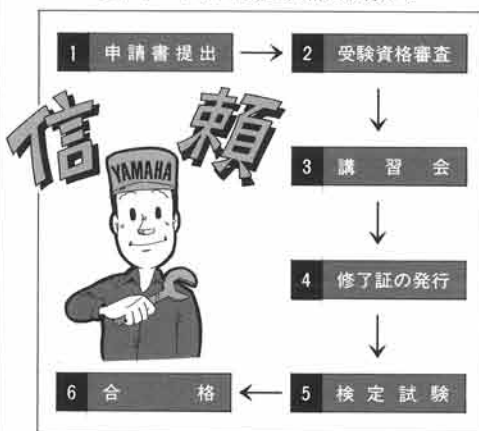
ボートやヨットのオーナーが増えているいま、それだけ艇体の整備が重要視されるようになりました。販売店のみなさまはもちろん整備のプロ。でも、ヤマハマリン整備士の資

格を得ることによって、さらにお客さまの信頼が高まり、それがご商売に結びついていきます。ぜひこの制度を利用して、いまま上の信頼を勝ち取ってください。

ヤマハマリン整備士の資格区分



●ヤマハマリン整備士資格の取得まで



※詳しくは担当営業マンにお問合せください。



デインギーの世界を広げるYSA(ヤマハセイリング協会) 入会案内パンフレットが新しくなりました

もっとデインギーを楽しみたい、一緒に走る仲間が欲しい、それともっとレースに参加してみたい……こんな思いをしているお客さまはいませんか？ そういったお客さまにはYSA(ヤマハセイリング協会)への入会をおすすめください。デインギーを購入されたお客さまの受皿として力を発揮します。そのYSAの入会案内パンフレットがこのほど新しくなりました。販促ツールとしてもご利用できますので、ぜひご利用ください。

※詳しくはヤマハ販売会社の海洋普及担当までお問い合わせください。



NCAAC情報 みなさまの協力で挑戦艇が建造されます ボートドナー(寄付者)を広く募集中

1991年のアメリカズ・カップ挑戦に向けて着々と準備をすすめているNCAACですが、夢のあるこの挑戦を広く、国民的な盛り上がりとして成功させようと、このほど「ニッポンチャレンジアメリカ杯1991」草の根応援団が発足しました。団長は元NHKニュースキャスターの木村太郎さん。

巨額の資金を必要とする挑戦艇「ニッポン」をみなさんひとりひとりの出資金によって建造しようという試みは、単なる資金集めとはちがって、海を愛する私たちが大いに満足させてくれる企画ともいえます。寄付金は高校生以上のボートドナーが1万円、中学生以下のジュニアドナーが2千円となっています。みなさまの1万円が「ニッポン」の一部となり、栄光のアメリカズカップを共に戦うのです。

●お問い合わせは

★ニッポンチャレンジアメリカ杯1991
草の根応援団事務局
〒443愛知県蒲郡市港町1-0335ヘースキヤンプ内
☎0533(67)1148
FAX0553(69)2391
★ニッポンチャレンジアメリカ杯1991
委員会
〒105東京都港区東新橋1-1-21今朝ビル
☎03(575)0537 FAX03(575)0229

ボートドナーの特典としては、①ドナーカ



ASA PACIFIC OCEAN RACING CUP
20th ANNIVERSARY OF THE PORT OF HONOLULU
Honolulu February YAMAHA CUP Yacht Race 1991

オークランド・福岡・ヤマハカップヨットレース1989 スタート(4月22日)まで秒読み! エントリーは9カ国45艇で締め切り

オークランドからスパ(フィジー)、スバカラグアム、そしてグアムから福岡まで、約5500マイルの航程を競う「オークランド」福岡・ヤマハカップヨットレース1989。1月22日にエントリーが締め切られ、いよいよ4月22日のスタートを待つだけとなりました。

この壮大なレースにエントリーしたのは、9カ国45艇(別表)。日本から参加の10艇のうち、エントリーナンバー「1」を得たハリベルテ・エクスプレスVは、ヤマハの箱守、内野の2名が乗り込んで、万全の体制でレース

にのぞみます。優勝候補の一角として注目を集めています。このほか、ヤマハカップ・メルボルンと大阪・ダブルハンドヨットレース1987Vで活躍したセイラーや、女性だけで参加するチームなど、話題も豊富です。太平洋への夢を馳せてレースに出場するセイラーたちにご声援をお送りください。

国別エントリー表	
ニュージーランド	21
日本	10
オーストラリア	6
オランダ	2
フランス	1
イギリス	1
ポーランド	1
スウェーデン	1
アメリカ	2
9カ国	45艇

●写真のセット/ポートチェアCH-101、
ジーンズシートGB-201、ファイティングバ
ーFB-301、サイドテーブルST-502
■セット価格/158,000円



ナイロンハーネスのひじ
かけ。体の動きを拘束し
ない

ナイロン樹脂の球形底面
全体でヒットの荷重を受
けとめる、新開発ジーン
ズ

安定感が抜群のファイ
ティングバー。長さ・高さ
の調整可能。オールステ
ンレスフレームに、グリ
ップ力のあるステップゴ
ム使用

ラバーの背板。ダイナミ
ックなファイティングに
も無理なくフィットする
柔軟構造

イザという時にも邪魔に
ならない、可動式サイ
ドテーブル。カンホルダー
付き

フレームはカーボンファイ
バー。軽いうえにネバ
リをもち、衝撃にも強い

デッキでは滑らず、砂浜
でもぐらず。形状に工
夫を加えたソフトラバー



あらゆるポートファンにおすす
めできます！
さまざまな組み合わせが可能な
ポートチェア

ポートの遊び方も多様化の時代。ポ
ートチェアひとつとっても、フィッ
ティングから船上バーティまでさ
まざまな使い道が可能なこんな
チェアをおすすめしてみたいか
が？

「アジア太平洋博 福岡'89」
「マリン文化創造の総合基地」(ヤマハマリンワールド)がオープン

3月17日から9月3日まで華やかに開
催される「アジア太平洋博福岡'89」にヤ
マハのバビリオンがオープンします。こ
のバビリオン・福岡ウォーターフロント
プロムナード・マリソンの内ヤマハマリ
ンワールドは、各種のマリンインフォメ
ーション、マリンスポーツギアの展示や
プールでのダイビング、デモンストレー
ションを行うほか、レストランやテマ
フロアなど、すべてが海一色。来場した
多くの人々をマリンの世界に惹き込みま
す。ぜひ、みなさまも、お客さまをお誘い
のうえアジア太平洋博にご来場ください。
なお、マリソンはアジア太平洋博終
了後もマリン文化を創造する総合基地と
して活動します。



ヤマハマリンウェア
「アメリカズカップ・コレクション」(仮称)
が発売されます。

ファッション性の高さに加えてヤマハ独自のカ
ツティヴグをはじめとする優れた機能が自慢の
ヤマハマリンウェア。その機能性の高さは、1
991年、アメリカズカップに挑戦するニッポン
チャレンジアメリカ杯1991クルーチームの公
式ユニホーム(レーシングウェア)に採用された
ことが実証されています。
さて、この公式採用を記念して、ヤマハでは「ア
メリカズカップ・コレクション」(仮称)を発売いた
します。N.C.A.Cのロゴ・シンボルをもとに赤と白
をベースにデザインされたマリンウェアは、ポー
トショー会場でも多くのお客さまの注目を集めて
いました。
※専用カタログがまもなく完成いたします。
詳しくは担当の営業マンまでお問い合わせください。



ヤマハ輸入艇ラインアップに
「ディアラ・シリーズ」が
加わりました

マイボートの大型化、ユーザーの個性化に対応するため輸
入艇ラインアップに「ディアラシリーズ」が加わりました。「テ
ィアラ・シリーズ」は、快適な乗り心地、フラッシュタイプ
のアンカーロッカー、アフトデッキ床の自動排水式ノンスキ
ッド仕上げ、モダンな内装などが特長です。
※詳しくは担当の営業マンまでお問い合わせください。



ヤマハセイルボード「AR-35」
幅広いお客さまにおすす
めいたします

国内のウィンドコンディションに合わせて
開発されたヤマハセイルボード「AR-35
5」ワンデザイン。微風時での安定した走り
はもちろん、ブレリング性能やコントロー
ル性に優れ、オールラウンドなセーリングが
楽しめます。初級者から上級者まで幅広いお
客さまにおすすめください。なお、ワンデザ
インシリーズの開催を予定しています。ご期待
ください。(9月予定)



※カタログの請求等、詳しくは担当の営業マン
までお問い合わせください。

お客さまの マリンマインドを満たす お店づくり

海のない埼玉県ですが、ここに来れば爽やかなマリンムードがたっぷり味わえます。マリンスポーツに憧れて来店するお客さま、クラブのメンバーですっかり馴染みになったお客さま、それぞれが持つマリンのイメージを大切にしてくれる——熊谷市のマイアミポートさんを訪ねてみました。

太陽の光で明るさを演出

交通量の多い国道17号線。マイアミポートさんのある熊谷市久下の一带は国道沿いに中古自動車販売店が軒を連ねます。日曜日ともなれば、多くの人々が集まる立地条件の中、マイアミポートさんのお店は、ひととき目立ちます。

大きな窓から暖かい太陽の日射しを充分に取り入れたショールームには、マリンジェットやマリンウエアが展示されています。船外機や、細かいパーツ、ウエアの在庫などは別棟の倉庫に在庫しているため、お店の中はその分、すっきり広々と。

ショールームとは続き部屋になっている喫茶店「マイアミクラブ」は、今ではすっかりクラブハウスとして、マイアミポートさんが組織する「マイアミジェットクラブ」に占領されているとのこと。ポスターや装飾品によって、こちらもマリンムードたっぷりです。



●国道17号線に面したマイアミポートさんのお店



●明るいショールーム。すっきりしていて広々とした印象です

●室内に展示されたマリンジェット。存在感があります



●天井も有効活用



●カタログの見せ方にも工夫が

●ディスプレイ・キットを上手に利用したウエアコーナー



●アーチをくぐって店内に。入口のすぐそばにボートが展示されています



●2階は免許教室。禁煙です

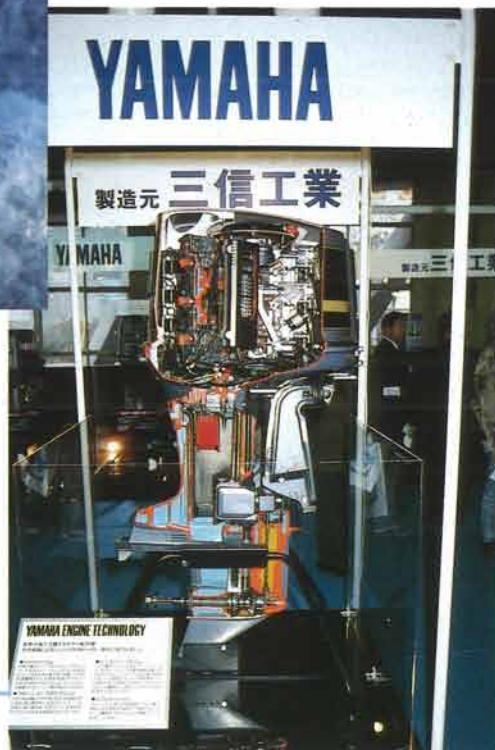
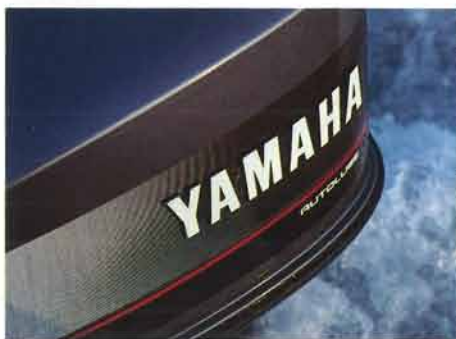


●小林義和社長(右)とスタッフのみなさん

●喫茶店兼クラブハウス。いつもクラブの記録ビデオやマリンジェットのPRビデオなどが流れています



撮影地：マイアミ



ヤマハ船外機は2馬力から220馬力まで22機種。その全てにヤマハの先進技術が活かされています。

例えば、マイクロコンピュータ制御による点火コントロール(YMIS)。これは、90°V型6気筒エンジンを搭載している4機種(150・175・200・225馬力)のうちの一つである220AETOに初めて採用したもので、ヤマハ独自のハイメカニクが、ハイパワーと安定性能を生みだしています。

凍てつく北欧の湖から、酷熱の南米アマゾンの泥流にまで、さまざまな環境のもとに、世界100ヶ国以上で活躍するヤマハ船外機は、1987年に生産累計300万台を突破。その1台1台に、ヤマハの最新テクノロジーが集約されているのです。

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。

海はスポーツ新大陸

YAMAHA

ヤマハ発動機株式会社

ヤマハ マリン ニュース No.65 ●発行/1989年3月1日 ●発行人/長谷川 至 ●発行所/ヤマハ発動機株式会社広報室宣伝課 〒438 静岡県磐田市新貝2500 ☎0538・32・1150(ダイヤルイン)