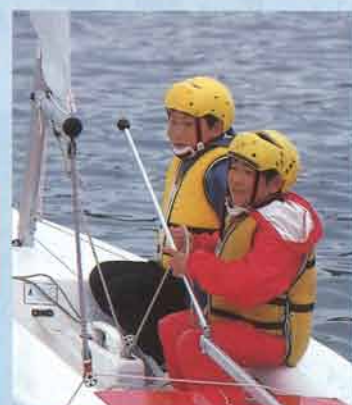


ヤマハ マリン ニュース

YAMAHA MARINE NEWS no.67 '89-7

マリンショップ訪問 365日マリンデー

サービス最前線 ● 浜を訪ねて ● ヤマハインフォメーション ● ディスプレイアドバイス





7月、8月はビーチプレイが注目の的！ ビーチから広がる遊びの世界



いよいよ本格的なマリンスポーツシーズンの到来です。ここ数年でその注目度が急上昇しているマリンスポーツ。中でもマリンジェットやセイルボード、ディンギーは、ビーチをベースとして楽しむことのできる、比較的手頃なマリンプレイとして幅広い世代から強い支持を受けています。この人気の秘密は、これらのマリンプレイに共通する2つの特長に代表されるのではないのでしょうか。

まず、「移動型」のマリンスポーツである、ということでしょう。風の吹いているところ波のあるところ、仲間のいるところとゲレンデを選んで、その行動範囲を広げることが可能です。

そしてもう1つは、これらのマリンプレイがビーチと一体になって遊びの世界の広がりを持つところ。水遊びや海水浴の延長として、かまえることなくきっかけを掴むことのできるマリンプレイなのです。

ビーチパラソルやテーブル・チェアを出して、ア

イスボックスには冷たいドリンク……。乗っている時だけではなく、ビーチで過ごす時間、そしてゲレンデまでの往復の時間をも楽しめてしまうのが、これからのシーズンのビーチプレイ・マリンスポーツです。

また、別の視点からこれらのマリンプレイを見てみると、どうでしょうか。

日頃マリンスポーツに接触する機会の少ない人々にとっても、この7月～8月という時期は海辺に足を運ぶ機会や話題を耳にすることが多いものです。マリンジェットなどを目にするのが、間接的にはマリンプレイへの誘いの役割を果たします。

それだけに、海に出ていること＝デモンストレーションと言えるほど注目率が上がります。

商品自体の魅力もさることながら、その商品を所有することによって得られる「世界」の楽しさをも伝えていきたいものです。



艀装を終えたら、いよいよ出航です。動きやすさと安全を考えた上で、自由に組み合わせたいのがディンギーのセーリングスタイルです。
 ライフジャケット〈女・左〉
 価格:¥14800
 カラージャケット〈女・右〉
 価格:¥7500
 Tシャツ〈男〉
 価格:¥3800
 トランクス〈男〉
 価格:¥4800

ニュータイプのマリンスポーツとして世代を問わずに絶大な人気を獲得しているマリジェット。ライフジャケット、ゴーグル、グローブ、そしてブーツを正しく着用して楽しみいただくようご指導ください。
 ライフジャケット 価格:¥15400
 カラーブーツ 価格:¥7400
 MJグローブ 価格:¥4300
 マリンゴーグル 価格:¥5800
 ウォータースーツ 価格:¥27000
 セーフティリングナル 価格:¥2500



初級者から上級者まで幅広い層のセーラーに人気のセイルボード「AR-355」マリプレイの入門にも最適です。
 ウォータースーツ〈右、左〉 価格:¥7800
 ウォータースーツ〈中央〉 価格:¥27000



ビーチでプレイするマリンスポーツは、この夏一番の注目です。仲間が集まれば、2倍も3倍も楽しい時間が過ごせます。

海からあがったら、今度はビーチで楽しむ番です。アイスボックスの冷たいドリンクを飲んで、マリンスポーツ談義に花が咲きます。

折畳式デッキテーブル 価格:¥12000
 デッキチェア 価格:¥18000
 チョイス 価格:¥2300
 クーラーボックス(容量80ℓ) 価格:¥45000



※価格は全てメーカー希望小売価格です。
 ※この価格には消費税、取付工賃は含まれておりません。
 ※詳細は担当営業マンまでお問い合わせください。

遊びどころ 拝見!

マリーナベラガスの一郭に建つセーラーズさん。スタッフ手作りのテラスが遊びごころを演出します



ホワイトを基調にしたメンバーズルーム。入口に商品を展示し、マリンの雰囲気を高めています



メンバーの会話がはずむ大型テーブル。仲間同士の交流を狙った演出です



商品ディスプレイの脇に、カタログケースを置き、気軽に手が伸ばせるようにしています



メンバーズルームの入口に展示したマリン用品。ボート、ヨットの写真をそえて商品を力強く訴求します



室内と同じホワイト仕上げの商品陳列棚。違和感なく溶け込んだ配色と配置です

ホワイトを基調に 商品を効果的に配置した

株セーラーズ

〒761 香川県高松市郷東町796-110 ☎0878-82-1401

齊藤 進社長

誘店効果を狙ったお店作りの基本は、まず入りやすさにあります。そのためには中に陳列された商品が見やすく、手に取りやすい位置にあることが大切です。しかも、遊びごころを忘れてはなりません。今回は、「マリンショップ訪問365日マリンドー」にご登場いただいた株セーラーズさんにスポットを当て、効果的なショップ展開のあり方を探ってみました。

片岡商会

ホットな商戦が展開されるシーズンを迎えましたが、今年も例年にもましてマリンへの人気が高まりを見せ、新しいマリン愛好者がふえると予想されています。そんな時期をふまえて、今回は函館市の株片岡商会さん、富山市の富山マリンさん、高松市の株セーラーズさんをお訪ねし、「マリン元年」とも呼ばれる今年の意気込みについておうかがいしました。



札幌の北、石狩町にある 株片岡商会さん。広い展示場、修理工場、艇庫を備えています



小型ボートとトレラーのセット販売で お客さまに新たなマリンプレイを提案

北海道札幌市豊平区 ●株片岡商会 / 片岡利夫社長

札幌市街から国道36号線を南下、車で10分ほどのところに株片岡商会さんの本店があります。社長は片岡利夫さん(53)。札幌の本店のほかに、小樽、石狩にそれぞれ営業所を設置して、小型艇とトレラーを組み合わせた積極的なご商売を展開しています。今年もシーズン立ち上がりからスターエースが好調な売れゆきをみせ、年間20艇を目標に大忙しの毎日を送っています。

内陸にもプレイゾーンが豊富な北海道

片岡商会さんのご商売の特長となっている小型艇とトレラーのセット販売。これは、「北海道にはマリナーが少ない」という、ご商売にとってはマイナスの事情を、逆にプラスの要因にしてしまった片岡社長の考え方が、成功の鍵となっているのです。

「北海道は住宅事情が良く、自宅でも艇の保管ができる。しかもトレラーでボートを運ぶことによって、海ばかりでなく、洞爺湖をはじめ、北海道の美しい湖で幅広いマリンプレイを楽しむことができます」

北海道ならではのボートの遊び方を積極的にお客さまに提案してきましたのです。

安全重視の接客で信頼を築く

「小型ボートを積極的に売ってきたおかげで、お客さんからの信頼も増してきた」と片岡社長。とくに初めてボートを買おうというお客さまに対しては、無理に大型艇を勧めず、「初めてだったら、価格的にも手頃で、乗り易い



「お客さんは親戚と同じ」と語る片岡利夫社長

船の方がいいよ」と説得します。そして、片岡商会さんのお客さまから信頼されているのには、もうひとつ大きな理由があります。

「うちでは、お客さんには安全にボートを楽しんでいただくことをモットーにしています。船を買っていただいたお客さんには、なるべく、無線やレーダー、予備エンジンなどの付属品の購入を勧めています。別に商売に色気を出しているのではなく、本当に安全に乗って頂きたいと思ってるんです。だから、初心者のお客さんとは、時間がある限り一緒に海や湖に出るようにして、操船や釣場の案内をしたりするんですよ。自分も遊ぶのが好きだから、全く苦にはならないのです。それに、お客さんと商談が成立した時点でこう思うんです。また親戚が一人増えたな、ってね」

新店舗オープンを機に新たな意欲

片岡商会さんでは、いま本店に面して走る国道36号線の街道沿いに、新店舗をオープンする計画で、今年中には着工する見通しを立てています。

「いまの本店は、オートバイ、スノーモビル、除雪機など、多種多様な商品を扱っている

榎片岡商会さんのスタッフのみなさん



北海道という土地柄を活かして、トレーラーと小型艇を組み合わせたご商売を積極的に展開しています



社長以下、スタッフ全員がメンテナンス技術を修得しています

ですが、道内の人々のマリンスポーツに対する意識が高まってきたことで、お店のレベルもマリン専門店として一層高めていかなければならないと考えたんです」

新店舗では、マリンスポーツの持つ、おしゃれなイメージを大切にした外装、内装にしていって予定で、マリンウェア、用品などの商品もいま以上に積極的に取り扱っていきます。「街道沿いの目立った所に店を出し、船やマリンスポーツに少しでも興味のある人が、気軽に立ち寄れるような店にしていきたいですね。新規のユーザーを獲得することにおいては、新聞広告や営業に回るより、ずっと効果があると思うんです」

もうひとつ、今後の課題について語っていただきました。

「いま、うちのお客さんを組織化した、片岡



札幌市内の本店。オートバイの商品と兼用の店舗だけに狭さを感じ、マリンの専門店をオープンすることです。

「このように片岡商会さんでは、いまの、そして将来の市場動向をしっかりと見据え、これまでの弱かった部分を見直しながら、積極的なご商売の計画を推し進めているところでです。」

マリクラブがあるんですが、会員が約50名いるにもかかわらず、あまり積極的に活動していないんです。これではいけない。お客さんにもっと楽しんでいただくため、そして代替需要を促進していくためにも、何とかしようというところで、あれこれ具体的な方法を考えているところです。また、いままで見落としていたことに、新規需要の開拓という点があります。新店舗オープンを機会に、各種のマリンスポーツスクールや、展示会などのイベントの回数を増やすなどして、自ら、マリンの市場を広げていくための仕掛けをしたいですね」

運河の際にある富山マリンさん



新規ユーザーをキャッチする 新社屋完成でマリン時代に対応

富山県富山市●株式会社富山マリーナ／海老江 勲 取締役営業部長

新築の白い建物が、かつては木材の運搬などで賑わった運河の水面に映ります。富山市の繁華街から車で約20分、日本海に臨む富山港の東端にある株式会社富山マリーナさんの新社屋です。

「株富山マリーナは創業7年目、新社屋の建設はマリンブームの波が富山にやってくるからその準備のため、受け入れのためというばかりでなく、いまのお客さまによりよいサービスが提供できるようにということのほうが主なです」と語るのは、かつては自動車販売会社の一部門であったマリン部門を独立させ、その営業面を一手に担ってきた海老江取締役部長です。

4月10日に落成式をおこなった新社屋は全75坪。1階が事務所とショールーム、2階がポート免許教室と催事会場、そして夏にはお客さまたちが「ビアガーデン」としても利用できる屋上があります。社屋を囲むようにして陸置のポート保管場があって、木材工場の船や漁船が並ぶ運河脇でひととき目をひきます。

株富山マリーナさんのスタッフは、海老江部長と事務の山田祥子さん、そして外部スタッフとしてマリーナに常駐している赤岬良二さんの3名です。営業活動からマリーナの仕事のほとんどを海老江部長がまかっています。

「マリーナにはいま50隻ていどのポートが保管されています。日曜日だけはアルバイト



を2〜3名頼みますが、ポートの揚げ降ろしなどほとんどの作業は私一人でやっています」と話す海老江部長、これまで、そしてこれからの展望をうかがってみました。

「海で遊びたい、船に乗ってみたいという思いをいだいている人は、必ず海のほうにやってくる。それをどのタイミングでどうキャッチするか。あるいは知らずに逃してしまうか。キャッチする基地がこの店と保管場なので」そして、新聞広告とポート免許教室、現ユーザーを仲介としたオーナー予備群との出会い——の3点をキャッチするタイミングと

夏そして'90年、将来のマリン市場を見ずえて話し込む海老江部長(左)とヤマハ北陸店の岩井主任



スタッフへの積極的な先行投資 その成果を仕事にフィードバック

香川県高松市 ● 株セーラーズ / 斉藤進社長

スタッフのキャリアを生かして
プレジャーボートを中心に販売

「島が多く、波静かな瀬戸内海は、マリン

スポーツに最適なロケーション。ボードセイリングからヨット、ボート、フィッシング……いろいろな楽しめます。ですから、高松のマリンファンは、ひとつの遊びにこだわらず、い

陸上保管場



免許教室や催事に使える
ミーティングルーム



してあげました。

「不特定多数の人々に富山マリーナの名を浸透させるために、月一回、ボート免許教室の新聞広告を出しています。『海のこと、マリンレジャーのことは富山マリーナ』というイメージを創ることに成功していると思います。次にボート免許教室。」

「ここは3年前からボート免許教室の実技試験会場になっていたので、ボート免許を取る人は、一度は必ずここに来る。来た人は店だけではなく保管場所や周辺を見てゆく。案内するときはセールスに関わるようなことは一切言わず、また遊びに来てくださいね、くらいにしておきます。マリンレジャーの基地であることは十分に理解してもらえますから。広告と免許教室は、長い時間をかけて定期的におこなうことで実績に結びつくものだと思います。」

そして新規ユーザーをキャッチするチャンスは現ユーザーがつくってくれていると語ります。

「釣り大会などの催事、あるいはディクルーズのようなプライベートに限らず、ボートオーナーの方々は友人や仕事関係の方々をゲストとして連れてくる。オーナーとお付き合いのある人たちですから、そのほとんどは社

会的信頼も地位も収入もある人たちです。つまり、われわれの描くボート購買層のイメージにあてはまる方が比較的多い。だから、出会いや紹介を有効に活かしていくことが、いま一番のタイミングだと思います。」

株富山マリーナさんでは、試乗会は定例的な催事として開催するというよりも、むしろお客さまの要請に応じて実施することのほうが多いそうです。

「現在あるお客さまから船をお借りして、見せたり、フリーのお客さまを乗せたりしています。新規ユーザーの開拓、販売拡大の方向に向かっているのは確かですが、その手応えはまだこれから。でも、マリンの時代という波は、着実にこの日本海にも寄せてくるでしょう。」

海老江部長はさらにマリンレジャーにかける意気込みをこう語ってくれました。

「海の遊びは経験とチャレンジの積み重ねです。お客さまのフォロワーをできるエキスパートをマリーナにそろえたい、そして遊び心を満たすイベントを企画・運営するなど、時間をかけて、マリンレジャーを定着、拡大させていきたいですね。クルージングに釣り大会に、忙しい夏を目前にひかえて、海老江部長はフアイト満々で話しを結んでくれました。

ポンツーンは合計4本。そのうち2本はセイリングクルーザー専用になっています



テニスコートなどがそろうマリナーベラガスの一部に、榊セラーズさんは建っています



「うちのスタッフには、営業しかできない、あるいは、サービスしかできない、という人はいません。すべての仕事が終わっている人が、それぞれの分野の担当責任者になっています」

スタッフは年一回、海外視察 その成果を仕事に生かします

「うちのスタッフには、営業しかできない、あるいは、サービスしかできない、という人はいません。すべての仕事が終わっている人が、それぞれの分野の担当責任者になっています」

「セラーズは、ベラガスというマリナーの中にあります。もともとこの土地を所有する会社があり、マリナーに興味を持っていました。その一方で、場所はないけど技術を持った我々がいて、それではお互い協力してマリナー管理と販売業務を行おうという話で進めた事業なのです」

「セラーズは、ベラガスというマリナーの中にあります。もともとこの土地を所有する会社があり、マリナーに興味を持っていました。その一方で、場所はないけど技術を持った我々がいて、それではお互い協力してマリナー管理と販売業務を行おうという話で進めた事業なのです」

「うちのスタッフには、営業しかできない、あるいは、サービスしかできない、という人はいません。すべての仕事が終わっている人が、それぞれの分野の担当責任者になっています」



ユニークな発想でご商売を進める斉藤社長

「ポートを売るだけでなく、お客さんの夢をかなえるお手伝い、これも我々の仕事。そのためには、お客さんのニーズに応えるだけのノウハウが必要になるのです」

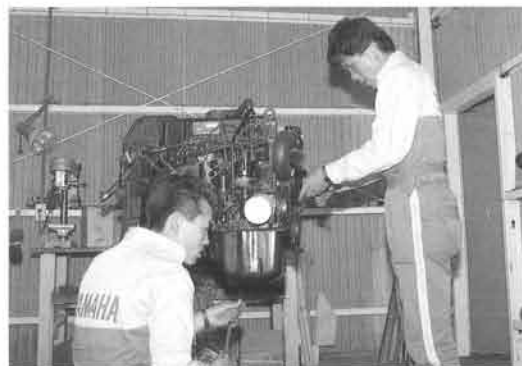
スタッフのみなさんは、スペシャリストであると同時にゼネラリストとしての手腕も要求されているのです。



本格的なシーズを迎え、全員で張り切るセールズさんのスタッフ



屋根付きの大型艇庫には、モーターボートが保管されています



ボートフィッシングがさかんな土地柄なので、サービス技術の高さが要求されます

**自分たちにプレッシャーをかけ
目標を達成するユニークな営業**

「今年の販売予定隻数ですか？　そうです

くのが、中央に置かれた大型のテーブルです。「同じ海で遊ぶ人間は、みんな仲間だと思っ
たんです。ですから、みんなが座れて、そして
気軽に話ができるような雰囲気を作りたいかっ
たんです。輪が広がれば、我々の仕事もスム
ーズになり、お客さんにも楽しんでいただけ
ますから……」

ね、ヤマハさんから出てくる数字をまずクリ
アするのが大前提ですね。我々としては大き
な数字が出れば出るほど、それだけ評価され
ているというわけですから、やりがいは、あ
ります」
さて、その目標を達成するやり方とは――
「会社でまずボートを買っちゃうわけです。
そうすると早く売らなくてはならないから、
営業にも力が入ります。最終的にお客さんは
決まりますが、そこへ到達するまでに多くの
人に会うわけです。ここで大切なことは、買

ってくださらなかった人に対しても、面識が
できたわけですから、次からの営業活動がス
ムーズになることです。そうやって人のつな
がりを作りながら、商売につなげていくので
す」
現状に満足することなく、つねに先を読む
洞察力と積極的な行動の斉藤社長。
「基本的に守りの姿勢になりたくない――
この攻めの考え方をバックボーンに、(株)セー
ラーズさんは、マリン元年の海原を力強く走
ります。」



茂樹さんは高校を卒業後、専門学校で2年間ディーゼルやガソリンエンジンについて学び、さらにヤマハの奨学生として昭和62年から2年間、営業技術に関する知識や技能に磨きをかけてきました。

「富山に戻ってきたのがこの4月29日。帰ってきたばかりで市場や仕事の進め方など分らないことばかり。奨学生として名古屋にいたころは、マリッジットなどが急速に普及して、マリンプーム、という言葉が実感としてありました。僕が実家に戻るころには、その波がここにも届いていると思っていたけれ



サービス最前線 — 2

佐渡モーターズ

富山県下新川郡朝日町

佐渡 茂樹さん

「自分と違ったものを何か持っている人。ひとつでも何か優れたものを持っている人に出会ったとき——すごいなアと思える自分ではないと思います。そういう意味では、尊敬できる人は身のまわりにたくさんいますよ」スリムな身体を椅子からちよつと乗り出して話す佐渡茂樹さんは、父親の佐渡茂社長との経営する佐渡モーターズさんの二代目なのです。



業務需要の市場を抱え、大忙しの佐渡モーターズさん



1966年7月14日生まれ。この夏23歳になる茂樹さんの趣味は水上スキー、山スキー、そしてバイクツーリング。マリッジットをはさんで父と子の話しが弾みます

ど、全く心配すらない。でも、あと何年かでその波も寄せてくるでしょうから、その切り込みとしてマリッジットに力を入れていきたいですね」

茂樹さんが戻ってきたことに合わせ、佐渡モーターズさんはショールームや工場を拡張しました。その改装工事は5月末に完成したばかりです。

「設備の充実とスタッフの強化で、これからは私はポート(和船)、息子が船外機とバイクと、それぞれ担当を決めました。能率も上げるし、いい仕事もできるでしょう」と佐渡社長。

「根性ひとつでここまでお父さんが築き上げてきたんですよ。この子はそのレールの上に乗ってこれから出発するところ。2人で話し合いながら、うまくやっていってほしいですね」父と子のやりとりを聞いていた母親の静江さんがひかえめに話します。

「なんでもいっしょよね。今、持っているものよりも次は大きいもの速いもの、いいものが欲しくなる。船外機はここらでも高馬力化の傾向です。その納品でもメンテナンスでもメーカーばかりに頼らず自分のところに対応できるように、そう期待しているんです」と、息子の時代を強調する佐渡社長です。

「ガンコ、短気。自分が触れたら、何とんでも修理する職人気質の人です。僕にとってはコワイ先生、見習わなければいけないところがたくさんあります」茂樹さんは、父親の佐渡社長像をこう話してくれました。当の佐渡社長ははにかんだように表情をくずしません。

「ひとつ苦言があるとすれば工具のこと。仕事を分担したことだから、作業場所も工具もそれぞれ分けていますが、父は道具にこだわらなさすぎるようです。ひと仕事終えると、使った道具をそのまま置きっぱなしにしてしまう。次の修理の時に見つからないといっぴく新しいものをおろす。そんな具合ですから、



同じ種類の工具がいくつもあつて、父の工具棚からあふれているんです」佐渡社長は苦笑



い。武者修行帰りの息子さんに一本とられたという感じです。

「自分の工具や工具箱はちよつと気張っていいものをそろえています。大切に使うし、失くさないように気をつけるし、なにより、これで商売をしているわけですから。これはやり方や考え方の違う人にたくさん出会えたから、よけいに感じるんでしょうね」と工具へのこだわりを話してくれました。

そしてもうひとつ、奨学生のとくに学んできたことに、きれいに仕上げる「ことがあります」。

「小さな金具ひとつ付けるにしても、きれいに仕上げたいですね。ガツチリ付いていれば、強度さえあれば見てくれはどうでもいいという時代じゃないと思います。できるだけ見ばえよくシンプルに、それであまりコストがかからないように、そう心がけて仕事をしたいと思っています」と茂樹さん。

「きれいに仕上げればそれなりのお金とされる。この仕事は鉄工も大工仕事も何でもやらなければならぬから、たいへんだけど、それがまたおもしろいところもあるんだな」と父の佐渡社長。ふたつのギヤががっちりかみ合った佐渡モータースさん、新チーフメカニックの茂樹さんに加え、「僕より海好きで、サカナ釣りが大好き」と茂樹さんがいう次男の忍さんが専門学校勉強を終えて戻ってくるのももう間近か、マリンプームの波に乗る準備も万端です。

ONE POINT



手入れのゆき届いた工具で 作業効率を大幅アップ

サービスマンにとって、工具は大切な商売道具。いつ、どんな時でもすぐに使えるように、工具はまめに手入れをして、整理整頓しておきたいものです。

工具の状態はそのサービスマンの人柄を表わすといわれています。きれいな工具を見ただけで、お客さまの、サービスマンへの信頼度はアップするもの。お客さまから安心して仕事を任せていただくためにも、手入れのゆき届いた工具を使う必要があります。さらに、ひんばんに使う工具と、ときどき使う特殊な工具はそれぞれ分類して別々の工具箱にしまっておきます。いざというときにあわてて箱

の中から必要な工具を探し出すことも減っていくでしょう。

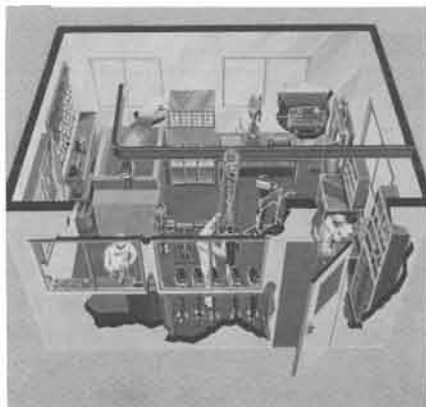
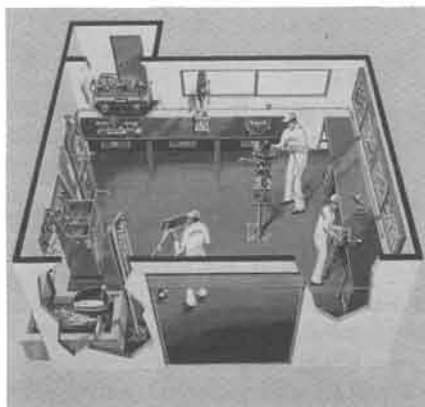
以上の事柄を注意するだけで、みなさまの作業効率もぐんと向上するはずですよ。もう一度、ご自分の工具箱をチェックしてみましょう。

工具をもう一度チェック



- 必要な種類と数はそろっていますか？ いざという時にあわてないように充分チェックをしてください。
- すぐに取り出せる場所へ、工具箱に入れて保管してありますか？

レイアウトによって ワークショップの機能が より高まります。



清潔で機能的な作業スペースは、きちんと整理された工具と同じく、お客さまからの信頼を高めます。もちろん皆さまの作業効率も大幅に向上します。イラストを参考に、皆様のお店に合ったワークショップのレイアウトをご検討ください。



自信とやりがい、信頼も生まれます。

ヤマハマリン整備士資格制度

ヤマハマリンサービススタッフ(YMSS)資格制度



ヨットやボートの需要が着実に増えているいま、以前にも増して多くのお客さまが、愛艇の整備を安心して任せることのできるサービスマンを望んでいます。

前号でもご紹介した「ヤマハマリン整備士資格制度」は、こうしたお客さまの声に応え、高度で正確なサービス技術を身につけようという、みなさまのために発足したシステムです。現在2000名以上の方がこの資格を取得して、全国各地で優れたサービス技術をお仕事に活かしています。この機会に、このシステムを利用して、信頼に基づいたご商売の展開を取り入れてはいかがでしょうか。

合格者の方には、ヤマハマリン整備士認定証をお送りいたします。

全国で活躍するヤマハマリン整備士 今年も多くの方が資格を取得！

1989年も、多くの方が、ご商売に役立てようと、意欲的に「ヤマハマリン整備士」の資格を取得されました。合格者数は以下の通りです。

●1989年「ヤマハマリン整備士」合格者数

エンジン関係の整備士	艇体関係の整備士
3級……………400名	3級……………230名
2級……………100名	2級……………30名
1級……………300名	1級……………100名

めざすは「YMSS」！



ヤマハマリン整備士の頂点にあるのが「YMSS」（ヤマハマリンサービススタッフ）。エンジン関係と艇体関係のともに1級整備士を取得され、ヤマ

ハの審査にパスした方に与えられる称号で、さまざまな特典が用意されています。

皆さまのお店でも、より高度なメカニックスペシャリストの育成をお図りいただき、お客さまの信頼をお築ください。

ヤマハマリン整備士・ヤマハマリンサービススタッフ 資格取得のお問い合わせは

- 北海道ヤマハ㈱マリンサービス課
〒063 北海道札幌市西区琴似一条6丁目238-2(琴似第一生命ビルディング)
TEL(011)612-1060
- ヤマハ東北㈱サービスセンター塩釜マリンサービス課
〒985 宮城県塩釜市北浜4丁目4-21 TEL(022)363-2022
- ヤマハ東京㈱マリンサービス課
〒141 東京都品川区東五反田5-22-27(カンパイル) TEL(03)444-9971
- ヤマハ中部㈱マリンサービス課
〒462 愛知県名古屋市中区辻通1丁目34番地 TEL(052)913-2121
- ヤマハ関西㈱マリンサービス課
〒550 大阪府大阪市西区北堀江3丁目6-13 TEL(06)535-1671
- ヤマハ中国㈱マリンサービス課
〒734 広島県広島市南区東雲3丁目16-8 TEL(082)285-4911
- ヤマハ四国㈱マリンサービス課
〒761 香川県高松市東ハゼ町3番地4 TEL(0878)67-3800
- ヤマハ九州マリンサービス課
〒812 福岡県福岡市博多区上牟田1丁目11-1 TEL(092)472-5261
- ヤマハ熊本㈱マリンサービス課
〒861-41 熊本県熊本市南高江字与名町1540-1 TEL(096)357-5824

●役立っています！ヤマハマリン整備士資格……

“仕事がますます楽しくなった”“お客さんからの信頼度が増した”など、資格取得者の方々に好評の「ヤマハマリン整備士資格制度」。1989年の合格者の中から、お2人にお話を伺いました。

仕事がますます楽しくなりました。

山形県酒田市

「ポートショップ酒田」

猪俣和子さん(27) / 3級船外機整備士

私は事務の仕事が中心で、お客さんから部品の注文を受けたり、メーカーに発注したりという仕事をしているのですが、部品の名前や形は解っていても、それがどのように使われるのかが解らなかつたんです。でもこの資格を取得してからは、それが理解できるようになりました。また修理の電話がお客さんからかかってきたとき、お話を聞けば大体、故障箇所が解るようになってきて、他のサービススタッフが不在の時でもさほど困らなくなり、お客さんをイライラさせることがなくなりました。仕事もやりがいが出てきて、ますます楽しくなっています。

2年後は2級にチャレンジ

徳島県小松島市

「南小松島マリーナ」森口利也さん(21) /

3級ガソリン整備士、3級船外機整備士、3級ポート整備士

社長にすすめられて取得したのが、きっかけです。入社して2年になりますが、自動車整備工の学校に通っていたので、エンジンについては自信があつたんです。でも、いざマリンのこととなると、やっぱり畑が違うという感じがしました。資格を取得するためにかなり勉強しましたが、専門用語から故障の原因まで、かなり深いところまで知ることができましたね。勉強すれば、新しいことを覚える、覚えれば仕事ができる、仕事ができれば、楽しくなる。こんな風にしてサービスの仕事が楽しくなるんだと実感しました。これからもっと勉強して、2級の資格も取得するつもりです。



訃報

ヤマハ発動機株式会社 取締役 モーターサイクル
 本部長 森永國彦は、平成元年5月26日 午前9時
 肺梗塞のため聖隷浜松病院にて逝去いたしました。販
 売のみなさまの、生前のご交誼に深謝申し上げます。 販
 享年54歳。

故森永取締役は、昭和34年にヤマハ発動機に入社。
 以来、モーターサイクル事業一筋にエンジニアとして
 その手腕を発揮。つねにオリジナリティーを主眼とし
 た開発姿勢により、2サイクルエンジン技術の確立、
 4サイクルエンジンの開発と事業化の成功など、多大
 な功績を残しています。

合掌

海かぜ浜かぜ

お忙しい販売店さんのための情報広場

DATA が語る 消費者動向…10

高額所得者にリゾート浸透か

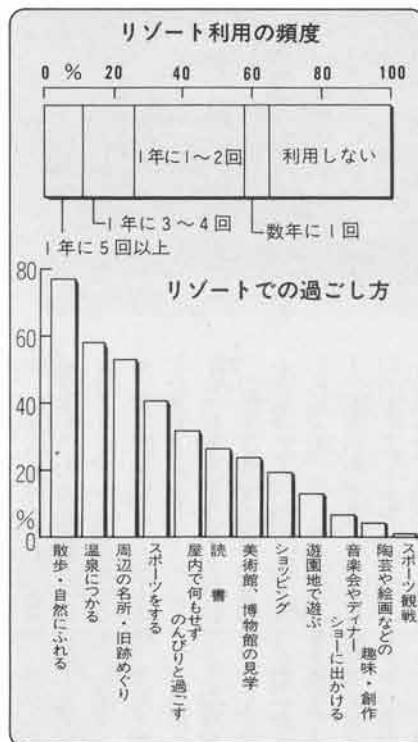
高額所得者の3人に2人がリゾートへ出掛けている——。これは一般消費者の利用希望率(3割)を大きく上回っている。

日本消費経済研究所が、昨年11月に実施した「第29回消費者の生活と意識調査」(首都圏30キロ圏内に住む87年所得納税額1千万円以上の納税者500人、配偶者500人対象、有効回答率40.2%)で「リゾートに出かけて休日を過ごすことがどれくらいあるか」と尋ねたところ、過ごした人は65%に上ったという。'87年6月に実施した一般消費者対象の調査では「リゾート利用希望」でさえ3割にしか満たなかった!!

図にはないが、リゾートを利用した人の滞在期間は「2-3日」が中心だが「1週間以上」という長期滞在者も2割ほどに達した。

また滞在先は海外が少なく、国内が9割近くを占めた。

注目すべきは、利用者の過ごし方としてリゾートでのんびりする欧米的なスタイルが根強いことと、「スポーツをする」に見られるように活発なリゾートライフを送る人が4割にも及んでいることだ。(日経流通新聞より)



会員制で“鮮魚”を宅配

安全な食べ物に対する意識の高まりにはここ数年、目を見張るものがあるが、養殖魚や添加物を使った加工品を一切扱わないで、安全で鮮度の高い魚を提供することを頑固に目指している団体がある。

東京・町田の「母親フーズ」がそれだ。ここでは会員制で魚を宅配するシステムをとっていて、所定の申し込み用紙で2週間前に申し込んでおくと、冷凍の甘エビ、ホタテの柱、無着色タラコなどの他、焼き魚、刺し身はお任せで、その日に獲れた新鮮な魚が届けられる。

扱うのは房総や銚子にあがった海産物100種類ほど。注文販売でその日に売り切る分しか仕入れられないのでロスがない分値段が安く抑えられるのがメリット。

会員は1回に15000円以上買う人に限っているため主婦がグループを作って注文するケースが多い。現在、会員は160人ほどという。消費者と生産者のコミュニケーションを大切に1年に1回は消費者を連れて産地見学会を行い、安全に対する意識を高める啓蒙を心掛けているようだ。

(日経流通新聞より)

浜を訪ねて

北海道

函館湾

漁師さんは商売の相手 でもあり先生でもある

(有)伊藤商会北海道上磯郡上磯町



「お客さんに教えられることが山ほどある」という洋一さん(左)と、木古内でさし網漁を営むW-24EFRの船主・島崎さん



伊藤商会の茂辺地支店

函 館山を東の対岸に臨む上磯に本店を構える(有)伊藤商会さんは、伊藤博康さん

(54)、洋一さん(45)お2人のご兄弟の共同経営で、和船・船外機のご商売に取り組んでこられました。今回は、北海道ヤマハ(株)函館営業所の伊藤さん、樋口さんのお2人と連れだって、洋一さんが拠点とする茂辺地の支店をお訪ねし、茂辺地漁港、木古内漁港という2つの市場を案内していただきました。

洋 一さんが担当している地区は、お店からすぐ側の茂辺地、そこから南の当別、木古内、知内という4地区。それぞれに単協があり、組合員数は約450人となっています。

漁の種類は各地によって多少の差はありますが、ほとんどがさし網、定置網、養殖こんぶ、ホタテなど、多種多様で、ご商売も汎用和船のWシリーズから磯漁用のJシリーズまで、さまざまな商品が入れ変わり立ち変わり動いている状況です。

茂 辺地に支店を出したのが今から12年前、それと同時に洋一さんはマリンのご商売を始めました。「当時このあたりの船はほとんど木舟でね。て、ヤマハのFRP船を売ろうとしたわけだけど、こっちは最初はFRPが何のことかもわからない。エンジンの知識は自動車整備の経験から自信があったので何とかやってこれたんだ。それぞれの漁法にあった機装、FRPの修理なんか自信を持ってできるようになったのはここ5年ぐらいだね。もし当時、FRPの技術を持った地元の舟大工がいたらここまでやってこれなかっただろうな……(笑)」

サ ービスと技術、そして人間関係が売り物にもなる浜のご商売の中で、洋一さんも最初はかなりの戸惑いと苦労があったようです。

「常に浜をにらみながら商売してきたなあ。会話の中で漁の話聞いて自分なりに機装を考えたりして。見よう見まねでやってきた機装も今ではオリジナリティを出せるようになった。漁師さんは商売の相手でもあるけど、



上磯の本店をベースにご商売する
博康さんと巨さん



洋一さんのお店から最も近い市場
が、ここ茂辺地です



茂辺地の港内では、伊藤商会さんが販売した船外機
がずらりと並んでいます



木古内漁港。浜を訪ねるたびに、ご商売に役立つ情報が生まれます。左奥は北海道ヤマハ株式会社営業所の樋口社員と手前は同・伊藤社員

商売の先生でもある。教えられることは山ほどあるよ」木古内でさし網漁を営む、島崎福治さん(65)もご商売の先生のお一人。水産会社で働いていた島崎さんは「いい漁をするためにはいい船、いい道具がなきゃダメだ」と先行投資の必要性を説き、それがそのまま、洋一さんのセールストークになるのです。

い ま、本店のある上磯、そして支店の管轄である茂辺地、当別、木古内でのシェアは、船外機では100%に近く、和船の浸透率も急激に伸びています。

「浜の商売は人間関係が7、8割を占めるね」といってお客さん一人ひとりにアプローチしてたんで効率が悪い。まず、漁師のリーダーにヤマハの製品を使ってもらったんだ。漁協の中に、漁種別に部会があるんだけど、その班長にアプローチする。リーダーがヤマハの製品を使い始めれば、そのまわりの漁師さんも、使ってみようかって気になるもんだよ。予想以上の効果があったね」茂辺地の漁港に舳つれた和船の船外機はほとんどがヤマハの製品。洋一さんの商法が効を奏したようです。ただ支店から一番離れた知内では、まだまだ開拓の余地を残す市場。これからの課題だということです。

今 年の9月に、伊藤商会さんではもう一件の支店を開設する予定です。

「業務の商売で何とかやっていける見通しが立ったので、プレジャーボートの専門店を開くんだ。最初はなかなか採算がとれないのは覚悟している。でもそれでやめちゃったら北海道のプレジャー市場が伸びなくなってしまうからね。兄の息子(巨さん)がいま24歳。本店で頑張ってるんだけど、新店舗でも頑張ってるからね。商売は長期的に軌道に乗ればいいと思ってるから」

取材にお邪魔する前日まではW・24 EFRの納艇が相次いで大忙し。そして、これから秋にかけて、伊藤商会さんは新店舗の準備に精力を傾けていきます。



YAMAHA Marine Club

ヤマハマリクラブ 第一次会員募集スタート

より多くの人びとにマリンスポーツ・レジャーをオールシーズン、オールラウンドに楽しんでもいただくことを目的として、ヤマハでは会員制マリクラブ「ヤマハマリクラブ」の開設をすすめてまいりましたが、このほど全国4カ所をベースとした運営の準備を整え、6月から第一次会員の募集をスタートさせています。

第一次会員の募集では法人会員1750口、個人会員1750口の全3500口を目標に掲げており、募集窓口は、関東地区がヤマハマリクラブ東京(東京)、東海地区がヤマハマリクラブ中部(名古屋)、関西・瀬戸内地区がヤマハマリクラブ関西(大阪)、九州地区がヤマハマリクラブ九州(福岡)の4カ所です。



なお、各マリクラブのホームポートは、以下のとおりです。
●ヤマハマリクラブ東京……ブルーマリン
●ヤマハマリクラブ中部……ヤマハマリナ浜名湖
●ヤマハマリクラブ関西……ヤマハマリナ琵琶湖、大阪
●ヤマハマリクラブ九州……海の中道

※ヤマハマリクラブの詳細については、各販売会社のマリクラブ担当者までお問い合わせください。



初心者、女性、ジュニアにうってつけ！ シーホッパーのスマールリグ(Y-14II SR) 7月初旬に発売予定

1990年の福岡国体・成年女子の部にY-14II SRが正式種目として採用されることになりました。今回国体に採用されたY-14II SR(シーホッパー・スマールリグ)は通常のY-14II(シーホッパー)よりもセイルエリアが小さく、女性や初心者でも、強風下

でのハンドリングが楽で、安全に楽しく乗れます。

艇体はそのまま、4本継ぎマストの最下部とセイル(共にオプション)を取り替えるだけでY-14IIがY-14II SRになります。

1990年の福岡国体・成年女子の部にY-14II SRが正式種目として採用されることになりました。



ヤマハがダイビング事業に 本格参入 スクールシステムと 会員組織を開設

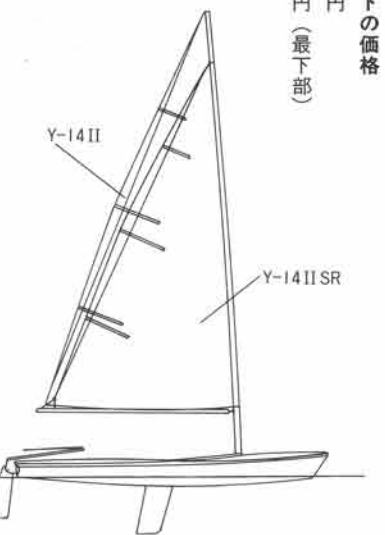
若者層や女性層を中心に、近年急激に人気を集めるスクーバダイビングですが、ヤマハでもこの6月よりスクール会員組織をベースとしたダイビング事業を本格的にスタートさせました。

「ヤマハダイビングシステム」と呼ばれるこの事業は、ダイビングについての正しい知識と的確な器材操作を教えると同時に安全なダイビングスポーツを楽しんでもらうためのヤマハダイビングスクールと、会員制のスクーバセット・レンタルシステムへE・D・Yシステム、国内外のダイビング・スポット施設のネットワークへヤマハダイビングフィールドの三本柱により構成されているもの。



初年度事業内容は、スクールの運営、会員制クラブの運営、インストラクターの養成、認定カードの発行等で、スクール開設を全国7カ所、フィールド提携を国内15カ所、海外4カ所予定しています。
※詳しくはヤマハダイビング・E・D・Y本部までお問合せください。

	Y-14II	Y-14II SR
フット	5.5m	4.8m
フリーチール	2.6m	2.5m
セイル面積	5.9㎡	5.2㎡
	7.7㎡	6.4㎡



●SR用セイル、マストの価格
セイル…41000円
マスト…26000円(最下部)
●セイルプラン比較



世界の海からやって来た ボート&ヨットの魅力を お伝えください



ヤマハでは海外の数あるボートやヨットの中でも、そのブランドイメージが「YAMAHA」と合致し、多様化・個性化するお客さまの要望にお応えできる艇種を厳選してお届けしています。
スポーツボートとして名高い「フォーミュラ」、クルージングからビッグファイトローリングまで外洋で強味を発揮する「テイアラ」、ベトロ・ジャン、輸入艇唯一のセイリングクルーザー「ヘジャヌー」と米、仏の4社から33艇種のラインナップを用意しております。本格的なシーズン・インを迎えるこれからの季節に、お客さまにおすすめてはいたががですか。
なお輸入艇の詳細については担当営業マンまでお問い合わせください。



YSA支部選手権がぞくぞく開催

今年9月15日(祝)〜17日まで香川県大川郡のJOB志度マリナで開催が予定されているヤマハヨットウィークを前に全国8カ所のYSA(ヤマハセイリング協会)支部でYSA全10クラスの支部選手権が開催されます。



これを機会に、お客さまと参加、観戦されてみてはいかがでしょうか。またデインギの拡販にお役立てください。

- 北海道…YSA北海道支部選手権大会
8月26日〜27日(洞爺湖)
- 東北…YSA東北支部選手権大会
7月22日〜23日(田沢湖)
- 関東…YSA関東支部選手権
新潟大会・8月27日(新潟海岸)
北関東大会・9月3日(霞ヶ浦)
湘南大会・10月21日(江の島)
- 中部…YSA中部支部選手権大会
6月18日(浜名湖)
北陸大会
7月9日(内灘)
- 関西…YSA関西支部選手権大会
7月15日〜16日(琵琶湖)
- 中国…YSA中国支部選手権大会
7月1日〜2日(宮島)
- 四国…YSA四国支部選手権大会
7月1日〜2日(志度)
- 九州…YSA九州支部選手権大会
8月5日〜6日(福岡)



人気のセイルボード「AR-355」の特別仕様艇が話題の的に

初級者から上級者まで、幅広い層で人気を集めているヤマハセイルボード「AR355」ワンデザインに、トロピカルなグラフィックを取り入れた特別仕様艇を、6月より限定100本用意しております。

この時期をのがすと手に入らない、このニューグラフィック艇を、シーズンに向け、ぜひお客さまにおすすめてください。

- 価格
 - ノーマルブーム付 ¥239000
 - ワンタッチブーム付 ¥250000
- なお、この「AR355」のワンデザイン

ンレースや楽しいイベントを盛り込んだヤマハセイルボードフェアを現在、別表の通り各地で開催中です。このイベントを通してお客さまに遊びの場を提供し、商品の魅力をお伝えして、拡販にお役立てください。

- ヤマハセイルボードフェア・スケジュール
- 7月2日 松山(愛媛)
- 7月9日 検見川海岸(千葉)
- 7月30日 近江舞子(滋賀)
- 8月20日 富士五湖(山梨)
- 8月27日 小豆島(香川)

イベント

ビッグイベントが目白押し 今夏の話作りにお役立てください



毎夏恒例の「勝浦ビルフィッシュトーナメント」や「下田国際かじき釣り大会」をはじめ、デインギレースの頂点とも言える「1989年470級世界選手権大会」やサンデーセイラーでも気軽に参加できる「オリープ王国ヤマハカップ・ボードセイリング大会」と今夏もビッグイベントが各地で開催されます。話題作りに、マリッジジャーの普及にお役立てください。

- 7月20日 ●89勝浦ビルフィッシュトーナメント(和歌山県・勝浦)
- 7月30日 ●89海の旬間マリンフェスティバル(神奈川県・横浜)
- 8月11日 ●1989年470級世界選手権大会(三重県・津)
- 8月18日 ●第11回下田国際かじき釣り大会(静岡県・下田)
- 8月26日 ●オリープ王国ヤマハカップ・ボードセイリング大会(香川県・小豆島)





マリッジェットジャンボリーのシーズン到来

数あるマリッジェットの楽しみ方の中でも特に人気を集めているのが、マリッジェットジャンボリー。「東日本大会」、「西日本大会」をはじめ年一回のビッグイベント「全国大会」そして一年の締めくくりとも言える「グアム大会」と、これから最も話題豊富な季節です。お客さまを連れて、参加、観戦されてはいかがでしょうか。

●'89マリッジェットジャンボリー東日本大会

- 期日 / 7月2日 (日)
- 会場 / 茨城県行方郡天王崎
- 主催 / ヤマハマリッジェットクラブ東京支部
- '89マリッジェットジャンボリー西日本大会 in 百道 (予定)
- 期日 / 8月19日 (土) - 20日 (日)
- 会場 / 福岡市博多区「アジア太平洋博覧会」福岡'89」内マリゾンビーチ
- 主催 / ヤマハマリッジェットクラブ九州支部



ヤマハマリッジェットが大活躍 「第1回ソーラーボートレース」開催

21世紀のエネルギーとして注目を浴びている「太陽光(ソーラーパワー)」を利用することによって、次の時代へ向けてエネルギーの在り方を考えようと、日本で初めてのソーラーボートの大会「第1回ソーラーボートレース」が、来る7月29日(土)〜30日(日)に静岡県・浜名湖のヤマハマリーナ浜名湖をベーンに開催されます。

ここに出場する艇は自作によるものがほとんどで、太陽光をいかに効率良く動力に生かすかが工夫のしどころです。そして、ここで活躍するのが、ヤマハマリッジェットです。業務市場だけでなくバスフイ

ッシングなどのレジャー市場でも人気を集めています。この大会に出場する艇にも、小型・軽量、そしてクラス最大の14kgの推力などの高性能が人気を呼び、多くの艇に採用されています。

この話題をマリッジェットの拡販にぜひともお役立てください。そしてお客さまとともに観戦されてはいかがでしょうか。

- 第1回ソーラーボートレース in 浜名湖
- 主催 / (社)浜松青年会議所
- 期日 / 7月29日 (土) - 30日 (日)
- 場所 / ヤマハマリーナ浜名湖

ヤマハマリッジェット仕様諸元

電圧	12V
消費電流	38A
ステアリング	360°
取付方法	トランサムマウント
推力	14kgf
スピードコントロール	中立～中速域の無段階変速 最高速のパワーダイレクト方式
重量	7.5kg
素材	樹脂
翼数	2
プロペラ	大きさ φ300mm



会場となるヤマハマリーナ浜名湖水域



5月1日〜10月31日まで ヤマハボートフィッシングコンテスト開催中

ボート遊びの代表的なメニューとして定着しつつあるボートフィッシング。今年も、「ヤマハボートフィッシングコンテスト」(NO.1は誰だ)を全国各地で開催中です。

魚種はキス、カレイ、真ダイ、黒ダイ、ハマチを指名魚として、大会中釣り上げた指名魚の最大の大物サイズを認定書に記入し写真と共に送り頂くシステムになっています。全国の成績を集計した結果、各指名魚上位5名を表彰し、記念品を本社よりお送りします。

ベテランボートフィッシャーマンはもちろん、ビギナーの方にも、ボート遊びの楽しさをお伝えする機会としてご利用ください。また、お店のイベントのひとつとして参加されてはいかがでしょうか。



- '89マリッジェットジャンボリー全国大会 in 伊良湖恋咲き岬
 - 期日 / 9月16日 (土) - 17日 (日) ■ 会場 / 伊良湖海水浴場(伊良湖ガーデンホテル前)
 - 主催 / ヤマハマリッジェットクラブ本部 渥美町観光協会
 - '89マリッジェットジャンボリーグアム大会 in ココス
 - 期日 / 10月20日 (金) - 21日 (土) ■ 主催 / ヤマハマリッジェットクラブ本部 ココス アイランドリゾート (日程は大会開催日)
- 詳細は担当営業マンまでお問い合わせください。



ヤマハボートフィッシングコンテスト

「NO.1は誰だ」

- 期間 / 5月1日〜10月31日
- 最終送付締切日 / 11月15日
- 認定書・写真は実施報告書と同時に本社までお送りください。なお、認定書には拠点長印をお願いします。詳しくは担当営業マンまでお問い合わせください。

お客様のボーティングワールドを、魅力あるものに

スノーケリングセット

ボートをアンカーリングして澄みきった海に“ザブン”。静かな海を思う存分にスノーケリング。



■マスク

●ダブルリップ。4%強化ガラス。ストラップアジャスター ●価格：¥9000



■フィン

●素材：ネオプレンゴム ●ブーツタイプ ●価格：¥5000～¥6000



■スノーケル

●内径20%スイブル（回転ネック）。排水弁付。ウレタン一体成型。塩化ビニール製マウスピース。新型スノーケルフィット付。

●価格：¥3000



スピードボート

NEW

時にはこんなボートをのんびり漕いだり波に乗ったり……。愛艇に積んでおくとゲストや子供たちにも喜ばれます。

■スピードボード
●材質：PVC
●価格：¥36000



いよいよ本格的なボートシーズンの開幕です。いつになくマリンスポーツの話題が豊富な今夏、ベテランボートマンはもちろんですがビギナーもどんどんボートシーズンに参加することが大に見込まれる季節の到来と言えます。ボートライフは人によりさまざま。ボートフィッシングをはじめ、



水上スキーにクルージング……。遊び上手なボートマンならば常にいろいろなグッズを利用してゲストを退屈させることもありません。

ここでは、ビギナーからベテランのボートマンまでがボートに積んでおきたい今夏注目のアイテムをご紹介します。

クーラーボックス

夏のボーティングに欠かせないモノのひとつに、クーラーボックスが挙げられます。ドリンクを冷やすもよし、釣った魚を入れるもよし。GOTTクーラーボックスは大型設計で、フタは半分ずつ開閉できるので冷気が逃げにくくなっています。

■GOTTクーラーボックス

●容量：80ℓ、100ℓ、120ℓ
●価格：¥45000(80ℓ)、¥60000(100ℓ)、
¥91000(120ℓ)

ウォータースキー

スラローム、トリック、そしてジャンプ……。ウォーターカーテンの奥に見えるスキーマンがどんなに爽快感を満喫していることが……。



■YAMAHA (コネリー)
●FRP製
●価格：¥49000

■テーパープロ
●ウッド製
●価格：¥29000



■スキープロ Ass'y
●長さ：23m
●価格：¥2900



■バンサーナイロンベスト

●サイズ：S、M、L
●3本ベルト
●価格：¥9800

お洒落は足もとから 安全はデッキシューズから

お洒落は足もとからと良く言われますが、ボートの上での“足もと”は常に安全を最優先させていなければなりません。濡れたデッキの上で滑らないことが大前提です。それにプラスしてお洒落でなくてはガマンできないのがシーマンです。そんな要望にお応えできるのが、これです。

■デッキシューズ

●価格：¥13800

スポーティーなルックスが人気のヤマハ・オリジナルデッキシューズ。ノンスリップソール、そして速乾性のインナーソールを採用して機能性は十分。

●サイズ：23.0～27.0cm ●カラー：ホワイト



※詳細は[89年版ヤマハマリナクセサリーカタログ]をご覧ください。

※価格は全てメーカー希望小売価格です。

※この価格には消費税、取付工賃は含まれておりません。

来のボートオーナーを獲得

DISPLAY ADVICE

for MARINE SHOP

マリンプルームといわれている今、思いがけないほど多くの人々が、マリンスポーツに興味を持ち、体験願望を抱いているようです。そして目には見えない、数字には現れないこうした潜在需要を掘り起こして、ご商売に結びつける方法のひとつとして、人を呼び寄せるお店づくりがクロースアップされています。

今回は、来店客の増加を見込んで、昨年8月に店内を改装したヤマハ関西(株)の神戸店をお訪ねして、お店づくりのノウハウをお聞きしました。

◀ 入口でお客さまを惹きつける
店内に足を踏み入れてまず目につくのがこのコーナー。ディスプレイは2カ月に1度変えています



プロフィール



ヤマハ関西(株)神戸店

●所在地——兵庫県神戸市灘区灘南通り1丁目
●店舗面積——約236㎡(売り場55㎡/展示・商談コーナー16㎡/事務所65㎡)
●販売スタッフ3名(1名アルバイト)
●営業時間——9時~18時(日曜日と隔週月曜日が定休)

●立地条件——神戸市内を東西に走る国道二号線に面している。三宮や元町などの繁華街から車で約10分。ウォーターフロントにも近く、マリネ情報発信基地となっている。

●客層——オーナー客、ボート免許受講者が殆ど。飛び込み客は比較的少ないが、改装後は女性客も増えている。来店客の最も多いのは土曜日。

NOTE

来店客の増加を見込んで昨年の8月に店内を改装しました。工事費用は約1000万円。広いスペースに、いかに商品を展示するかを考えた末、インショップ方式を採用。商品が見やすくなっただけでなく、店内は都会のファッションビル内部を思わせ、感性の高いムードになりました。展示されている商品は豊富で、ボート、ヨットに必要なあらゆるグッズやウェアのほか、マリネの雰囲気を持つ装身具や置き物など、マリンスポーツをしない人でも手に取って見ることのできる商品を取り揃えています。

店内のリフレッシュで、将

ここが違う! ヤマハ関西(株)神戸店のディスプレイ



▶ユーザーの立場にたった特注什器

上下2段に別れたハンガーラックの上部は、このように手前に引き出すことができるため、女性でもラクに手にとって品物を見ることが出来ます



▶売れ筋は、目の高さに合わせた位置にサングラスのほか、キーホルダーや、キャップなど、誰もが興味を示す商品は目線に合せた位置にディスプレイされています



▲スタジオライトで発色を良くする

蛍光灯の明りだけでは、商品の魅力を伝えられないことも、あらゆる角度からスポットライトを当てて、商品の魅力を高めています。特に壁面に展示された商品に効果があります



▲壁面を効果的に利用する

ネットを使ってブロックやシャックル、ハンクスなど細かいパーツを展示。ユーザーにとって見つけやすいだけでなく、スペースを節約することもできるディスプレイ方法です



▲航海計器はデモンストレーション可

改装の設計の段階で什器の中に配線して、航海計器のデモンストレーションができるようにしています

その気にお任せな、マリナムードへの

ヤマハ関西(株)神戸店では、店内を改装する際に、DCブランドのショップをはじめとした他業界の店づくりを研究してきました。また、海外の高級リゾートに建つおしゃれなマリニョップの雰囲気も、雑誌などを参考にし、お店づくりに取り入れています。

そうした結果、来店客の中に女性が増加するなど、新たなマリニスブーツファンの誘致に成功しています。

「いままで船を買ってもそれっきりだった

お客さんが、またお店に立ち寄っていただきたい、ポイント免許でいらしたお客さんが、マリニウェアを手にとって眺めたりとショップづくりの効果は確実に上がっていますね。まだはっきりとした数字には出ていませんが、そのうち、ポイントやヨットなど本体の販売にも結びつくという手応えがあります(税務義和店長)

細かい気配りのディスプレイがウェア用品の売り上げ拡大に結びつく

清潔で、しかもマリナムード溢れるお店づ

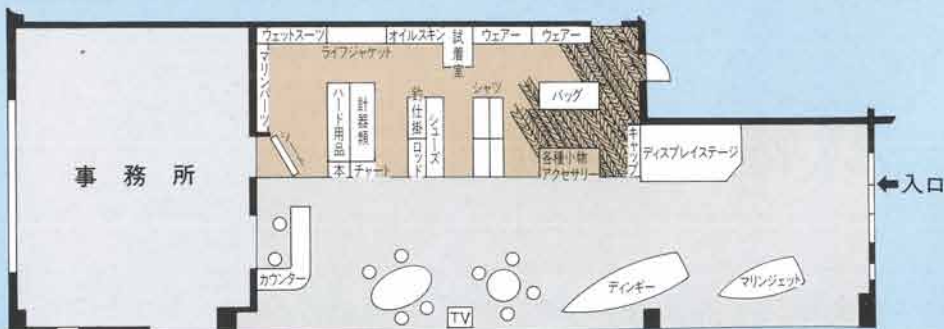
くりの効果は、マリニウェアや用品の売り上げ増加にも現われています。

まず品揃えを豊富にすること。ラインナップが少なくお客さんも購売意欲がわかないようです。特に新製品はすぐに取り入れてますね。雑誌などで新製品のことを知ったお客さんがいらしたとき、すぐにその商品をお見せできるようにしています(同店/ショッブ担当・田中孔二さん)

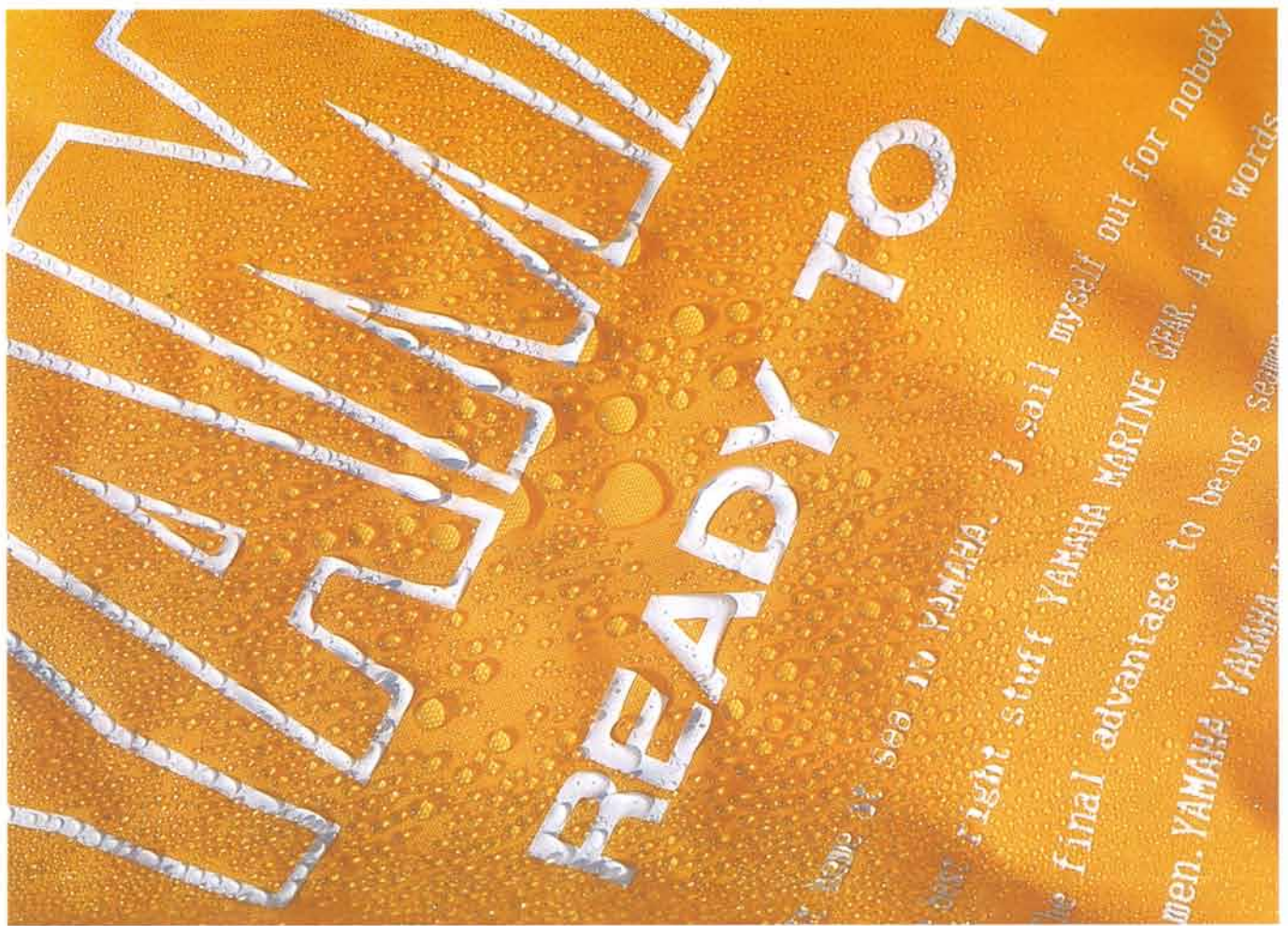
また、店内のレイアウトや、各々の商品のディスプレイをユーザーの立場にたって工夫を凝らしているのも特長です。

「展示什器はすべて特注なんです。基本的には、膝から下の位置には商品は置かないようにしています。また、比較的低価格でしかもよく売れる物、サングラスや帽子などは目の高さにディスプレイして、お客さんが簡単に手にすることができるようになっています(田中さん)

このほかにも、神戸店では商品を魅力的にみせ、ユーザーの購買意欲を高めるさまざまな工夫を随所に凝らしています。その結果、改装後のウェア・用品の売り上げは改装前に比べ確実な伸びを示しています。



機能美



ヘビーデューティだからといって無骨でいいわけではありません。*機能美*という言葉を昇華させ、一見相反する機能性とファッション性という二つの課題をひとつのカタチにしたのがヤマハマリンウェアのレーシングラインなのです。

耐水圧20,000mmという防水性をもつ素材は、波しぶきや雨、風から体を確実に保護します。艇上の作業を分析した人間工学に基づく多構造・曲線縫製は、静から動、動から静へと激しいアクションを要求されるクルーワークに応えます。

街からマリナー、そして海原へ。それぞれのステージにふさわしいデザインと機能を合わせ備えたヤマハマリンウェアのラインナップ。そのひとつひとつにトラディショナルマインドが織りこまれているのです。



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