

YAMAHA MARINE NEWS

すべてのヤマハマリン販売店のための情報誌

ヤマハマリン ニュース No.109



1996
9/10
SEP/OCT

特集▶「世紀の釣りブームに乗り遅れるな」

販売店のフィッシングイベント事例

漁船、和船主力店のための●浜を訪ねて

常に最高を望むユーザーにいかに応えるか

MJビジネスのヒントを探す●HOP STEP JET

的確な安全指導と地元との協調でゲレンデ開拓

YAMAHA NOW●釣り市場を総合力で勝ち抜く

ヤマハフィッシングボート全集

釣り市場を総合力で勝ち抜く ヤマハフィッシングボート全集

「プレジャーボートと釣り遊漁船シリーズ」

ヤマハの「フィッシングボート・ラインナップ」というと皆さんはどのような商品群を思い浮かべるだろうか。タックルに代表されるUFシリーズは、ヤマハフィッシングボートの顔とも言える名シリーズで、販売隻数、知名度とも申し分ない実績を誇っている。

しかし、これらの商品群に、マニア向けに開発された釣り遊漁船シリーズを加えたとき、ヤマハのフィッシングボートラインナップはさらに強固に、今以上に強力な競争力を持つ。

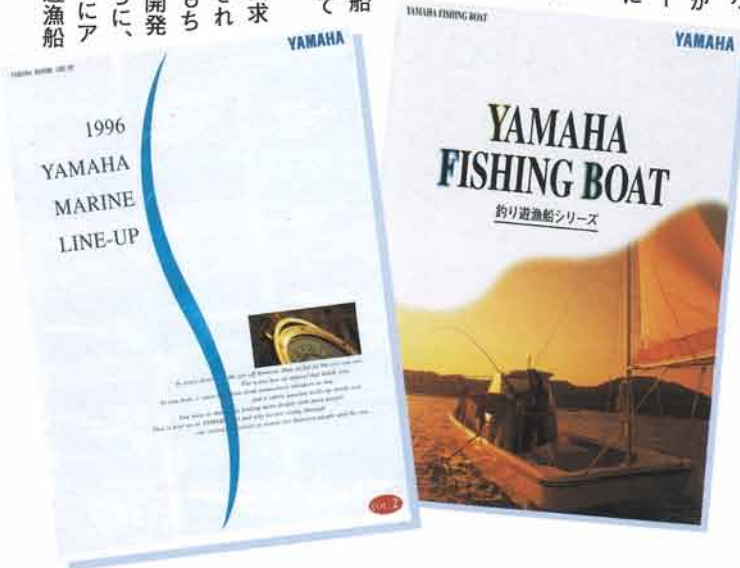
日本で初めてFRPによる造船技術を漁船に取り入れたヤマハは、以来、シビアナ漁業従事者のニーズに的確に応えた製品づくりを行ってきた。特にスピード、凌波性に優れたハルづくりは他メーカーを寄せつけず、全国各地の浜でヤマハ船が進水するたび、そのスピード性能が注目され、話題になるほどだ。

近年では一部のモデルにアメリカズカップ艇の建造で培った造船技術(FEP構造解析など)を取り入れるなど、さらにそのスピード性能と信頼性に磨きをかけ、ヤマハ漁船の評価を確実なものとしている。

こうしたシビアさが要求される漁船市場で確立されたヤマハの「船造り」は、もちろんプレジャーボートの開発にも活かされている。さらに、漁船自体をプレジャー用にアレンジした商品群「釣り遊漁船

シリーズ」を確立し、マニアックなボートフィッシングファンのニーズに応えている。

前置きが長くなったが、今回のこのコーナーでは、釣り遊漁船モデルとしてこのほど新発売されたDX-25E、およびDX-27E、さらにプレジャーフィッシングボートとして新発売されたタックル23S/Dをクローズアップするとともに、これら釣り遊漁船とUFシリーズに代表されるプレジャーボート商品群を一度ひとまとめに見たところで、ヤマハの「フィッシングボート・ラインナップ」の充実ぶりを再認識してみたい。そして一人一人異なるニーズを持ったユーザーに的確に商品を薦めていきたい。



エンジンタイプと全長で区分した主なヤマハフィッシングボート

エンジンタイプ	全長(m)	モデル名	全幅(m)	馬力(PS)	定員(名)	商品区分
OB	5.20	UF-17	1.73	40	5	ボート
	5.83	UF-19	1.84	60	6	ボート
	6.00	UF-20	2.00	60	6	ボート
	6.50	Fishingmate-21	2.00	60	6	ボート
	7.00	FW-23	2.00	85	8	ボート
	7.68	Tackle-23 O/B	2.40	115	10	ボート
	8.19	Tackle-25 O/B	2.61	140	12	ボート
	9.04	Tackle-27	2.90	200	12	ボート
SD	7.41	YD-24B	2.10	82	8	漁船
	7.48	YDX-25B	2.04	82	7	漁船
	7.68	Tackle-23 S/D	2.40	105	10	ボート
	7.98	YD-26C	2.30	110	10	漁船
	8.19	Tackle-25 S/D	2.61	130	12	ボート
	8.20	YDX-27B	2.28	82	9	漁船
	8.42	YDX-26B	2.15	82	10	漁船
	8.96	YDX-30B	2.38	160	10	漁船
	9.00	YDX-27E	2.28	110	9	漁船
	9.20	YD-30E	2.50	160	10	漁船
	9.25	UF-28	2.70	187	9	ボート
	9.85	YDX-33B	2.42	160	12	漁船
	10.84	UF-33 II	2.95	240	12	ボート

エンジンタイプ	全長(m)	モデル名	全幅(m)	馬力(PS)	定員(名)	商品区分
IB	7.70	DX-25E	2.30	85	7	漁船
	7.70	DX-25C-SV	2.00	85	6	漁船
	7.90	DY-26D	2.15	80	6	漁船
	8.23	DX-27D	2.15	130	10	漁船
	8.30	DX-27E	2.30	130	6	漁船
	8.85	DY-29C	2.40	150	7	漁船
	9.19	DX-30J	2.40	230	11	漁船
	9.70	DY-32G	2.60	230	14	漁船
	9.57	DX-32G	2.60	380	14	漁船
	10.11	UF-30 I/B	2.84	230	9	ボート
	10.30	DX-34G	2.65	380	12	漁船
	10.50	DY-34B	2.80	380	14	漁船
	10.77	FG-33EX	2.70	230	13	ボート
	11.05	DX-36C	2.75	280	20	漁船
	11.20	DY-37C	2.90	380	15	漁船
	11.71	DY-36P-0C	2.99	300	13	漁船
	11.72	FG-36HT	3.00	300	13	ボート
	11.90	DY-39M	3.00	350	18	漁船
	12.15	DX-39J-SV	3.00	470	12	漁船
	12.50	FG-39-0B	3.00	300	14	漁船
13.10	DY-43R	3.18	470	19	漁船	
13.90	DY-45G	3.20	470	21	漁船	
15.20	DY-48H-SV	3.25	470	14	漁船	

※漁船区分の商品はブリッジ、エンジン等の仕様によりさらに細かく分類されるものがあります。このリストでは最も馬力数の高いタイプを掲載しています。

インボードエンジン搭載のスタイリッシュな 『漁船型』フィッシングボート

DX-25E DX-27E

汎用漁船として卓越したスピード性能を誇るDXシリーズ。そのハルにスタイリッシュなブリッジを搭載し、インボード指向の強いマニアタイプの釣りレジャー層のニーズに応えたフィッシングボート。幅広船形で静止時の安定性にも優れている。

エンジンはDX-25EにMD201KUHY (85PS) またはMD201TY (66PS)、DX-27EにMD202KUHY (110PS) またはMD360T (130PS) がベストマッチング (いずれも業務用船用エンジンとして開発されたヤマハマリンディーゼル)。

▶ セールスポイント ◀

- 通路幅400mm、広くフラットなウォークアラウンドタイプのデッキレイアウト。
- ブリッジ (ハードトップ) 前部に釣りやすさと安定性を確保した2人用の釣り座を設置。
- ラウンドボトムと大きなデッドライズによりソフトな乗り心地を実現。
- 静止時安定性を高めた幅広船形。
- FRP一体成型の滑らかな表面仕上げのイケアス区画。ハッチは開けやすいワンタッチ式開閉式。
- 釣具やクーラーの収納に使える大型物入れを用意。
- 休憩やタックルの収納など幅広く使えるブリッジ形状。



DX-27E ● 全長: 8.30m ● 全幅: 2.30m ● 総トン数: 5トン未満
● 最大馬力: 130PS ● 航行区域: 限定沿海 ● 定員: 7名



DX-25E ● 全長: 7.70m ● 全幅: 2.30m ● 総トン数: 5トン未満
● 最大馬力: 85PS ● 航行区域: 限定沿海 ● 定員: 6名

ベストセラー『タックル23』のスタンドライブ・モデル



UF-23 S/D ● 全長: 7.68m (バウスプリットを含む) ● 全幅: 2.40m ● 総トン数: 5トン未満 ● 最大馬力: 105PS ● 航行区域: 限定沿海 ● 定員: 10名

UF-23 S/D

タックル23といえば押しも押されぬフィッシングボートのベストセラーモデル。今回のマイナーチェンジでより一層、フィッシングボートとしての完成度が増している。

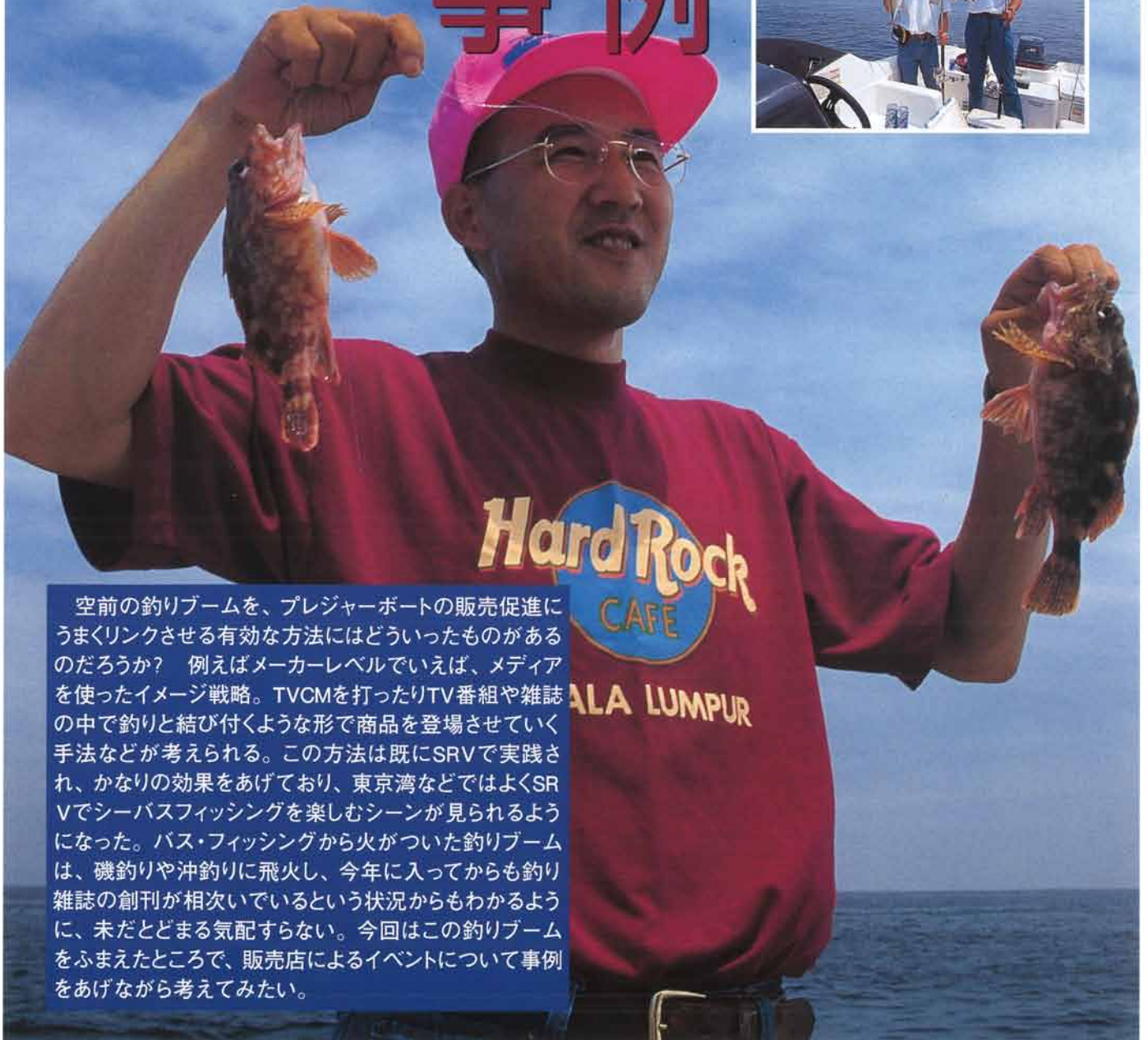
▶ セールスポイント ◀

- 105PSのTAMD22/SXドライブを搭載し、燃費、航続距離ともアップ、ディーゼルエンジンのメリットを活かしている。
- オプション設定で新たにマリントイレを用意。
- 55度のトリムアングルはプロペラをキールラインより上部に掲げることが可能。メンテナンス性を向上させている。
- ブリッジの大型化により仮眠が可能。

「世紀の釣りブームに乗り遅れるな」



販売店の フィッシングイベント 事例



空前の釣りブームを、プレジャーボートの販売促進にうまくリンクさせる有効な方法にはどういったものがあるのだろうか？ 例えばメーカーレベルでいえば、メディアを使ったイメージ戦略。TVCMを打ったりTV番組や雑誌の中で釣りと結び付くような形で商品を登場させていく手法などが考えられる。この方法は既にSRVで実践され、かなりの効果をあげており、東京湾などではよくSRVでシーバスフィッシングを楽しむシーンが見られるようになった。バス・フィッシングから火がついた釣りブームは、磯釣りや沖釣りに飛火し、今年に入ってから釣り雑誌の創刊が相次いでいるという状況からもわかるように、未だとどまる気配すらない。今回はこの釣りブームをふまえたところで、販売店によるイベントについて事例をあげながら考えてみたい。

『レジャー白書』に見るフィッシングブーム

ここに掲げたグラフは財団法人余暇開発センターが発表した『レジャー白書'96』のデータを元に編集部が作成したものである。

同白書によれば日本人の余暇をめぐる環境について、時短は足踏み状態、余暇時間、余暇消費ともに減少傾向にあることを指摘しているが、こと釣りに関しては参加人口において95年度は若干落ち込んだものの「ここ3年間は活動水準が高くなっている」ことが指摘されている。さらに市場動向についてはルアー、フライフィッシング用品の売り上げが大きく伸びており、対前年比で3.9%の伸びを記録している。TV

番組も増え、年齢層も幅広くなっており、家族やカップルで釣りを楽しむ人の増加が目立っているとのことだ。

5月25日の日経流通新聞でも釣り市場の好調ぶりがレポートされていたが、釣り具業界では初心者向けのルアーフィッシングセットがヒット。またスクールも若い男女で盛況だとか。

こうしたアウトドアブームに端を発したフィッシングブームだが、この勢いは磯や船釣りにも確実に波及しており、ソルトウォーターフィッシング、ボートフィッシングにも今後大きく影響を与えていきそうである。



ヤマハボートフィッシングにもルアーフィッシングの部が登場

ヤマハの代表的なフィッシングイベントといえば「ヤマハボートフィッシングコンテスト」がある。今年も11月31日までの期間中、全国のマリーナ、販売店の皆様に開催していただくことになっている。

参加者にとつてのお楽しみのひとつに入賞者の中から抽選で当たるグアムやはいむるぶしへのツアーがある。今年も5月16日から19日に渡ってはいむるぶしへ、また、6月16日から19日にかけてグアムへ、それぞれフィッシングツアーが行われ、抽選で選ばれた昨年度の入賞者が参加、思い思いのフィッシングを楽しんだ(写真)。

なお、今年からは新部門としてルアーキャスティングの部が設けられ、抽選でははいむるぶしへのルアーフィッシングツアーに招待することが決まっている。

マリーナの活性化のため、またSRVを初めてとする新規ユーザーを対象にするなど、積極的





販売店の
イベント事例
その1

「96ヤマハライトタックル鳴門クルージング」
フィッシングとクルージングを
組み合わせさせたイベントで
様々なシチュエーションを演出

クルージングを主体に据えた
フィッシング・イベント

今回取材したのは、「96ヤマハライトタックル鳴門クルージング」。このイベントは岡山県内の販売店、ナスポート牛窓マリーナ（邑久郡牛窓町）とオバタポート商会（倉敷市玉島）の2店が主催し、ヤマハ関西・岡山店がバックアップする形で5年前から行われている、クルージング&フィッシングのイベントだ。まず、このイベントの概要を紹介しよう。

今回のエントリーは全13艇（艇のサイズは25〜39ft）。6月22日（土）の午前9時に、参加艇は各ホームポートから小豆島小磯燈台に集合し、そこから淡路島福良港までクルージング。当日午前中は雨混じりの霧に覆われ、視界は極めて悪かったものの、各艇リーダーないしGPSを搭載していたため約1時間半のクルージングの後、福良港に入港した。

給油、小休止の後、11時よりスタート・フィッシング。対象魚はA（タイ、チヌ、ヒラメ）、B（メバル）、C（キス、ベラ、カレイ）、D（ハマチ、スズキ、サワラ、アジ、サバ）の4部門でそれぞれ順位を競い合う。いわゆる底釣りの五目釣り。毎年、鳴門近辺で行われているため、常連組はスタートの合図とともにフルスロットルでポイントへと散って行った。

ストップ・フィッシングは午後4時30分。福

良の桟橋で検量をした後、これも毎年恒例の宿となっている「淡路島海上ホテル」。それぞれの部屋に荷物を置いてひと風呂浴びたら、お楽しみ表彰式兼宴会へ。
翌23日（日）は8時30分に出港し、フリー・フィッシング。昼過ぎまで昨日の名誉挽回に励み、福良沖で解散する。
以上が、この「96ヤマハライトタックル鳴門クルージング」の概要である。このスケジュールをざっと見てもわかるように、どちらかと



参加者の満足そうな表情が印象的だった

大小様々なボートが参加。クルージングの要素を加味したことでボート間のポテンシャルにも差が出る

クルージングの後はのんびりと釣りを楽しむ



主催者のうちの1店、(株) ナスポート牛窓マリーナ

ナスポート牛窓マリーナの那須専務



いとフィッシング・イベントというよりは、1泊2日のクルージングというニュアンスの方が強いようである。

アフターサービスが販売促進か？

釣りイベントといっても今回のような底釣りの場合は、トローリングのように常にボートを走らせているわけではないので、どこかでボートのポテンシャルを発揮させるシチュエーションが必要となってくる。

25〜39ftまでのフネが集まって走れば、個々のオーナーは艇のポテンシャルの違いを実感せざるを得ない。「ウチのフネのサイズだと波に叩かれるけど、あっちのフネくらい

のサイズだと随分とラクに走れそうだ」というような印象を与えることで、艇の買い換えを促進させるという狙いもある。

実際、数年前のこのイベントが悪天候に見舞われ、瀬戸内では珍しく波も悪かったため、そのとき参加したオーナーがたまたらずに買い換えた例もあるという。

「まあ、直接買い換えにつながるケースが毎回あるわけではありません。ただし販売店としては、こうしたイベントを販促に利用していくことのほかにアフターサービスとして位置づけ、お客様に楽しんでいただくことも大切ですから」

と語るのはナスポートの那須裕史専務。では、実際参加されているオーナーたちの

意識はどういったものなのだろうか？ 今回同乗取材させていただいた「FG-39」のオーナー元浜詳一さん(44歳)は牛窓生まれの牛窓育ち。ほぼ毎週末にフネを出し、牛窓近辺で赤メバル釣りを楽しんでいるという。この「FG-39」は今年の6月19日に進水したばかりの新艇である。

「一昨年に別のオーナーのフネに乗せてもらって参加したんだけど、ボクらはいつも牛窓近辺で釣つるだけで、なかなか遠出する機会がないからね。まあ、どっちがよく釣れるということはないんだけど」(元浜氏)

瀬戸内はフィッシング・ポイントやクルージング・ポイントに恵まれますが、あまりかえってロング・クルージングする機会が少ないのだという。フィッシング・ポイントを鳴門という岡山から離れたところにしたのもこうした事情があったためである。

顧客のニーズを把握しそれに合わせたイベントを

「販促だからということで、無闇にお客さんを引く張り出すのもよくありませんね。以前は分け隔てなく声をおかけしたこともあったんですけど、50ftクラスのボートのオーナー

「さんは、やっぱり外洋でのトローリングがしたいわけですよ。ですから、釣り大会ということなんだけど、それぞれの艇が全くの別行動をとってしまうという事態に陥ってしまう。やっぱり、それぞれのお客様の志向に合わせて声をかけないと、イベント自体が味気ないものになってしまうから。せつかくイベントに参加したのにつまらない思いをさせてしまつては逆効果でしょ」(那須専務)

先に紹介した元浜氏もこんな経験を語ってくれた。

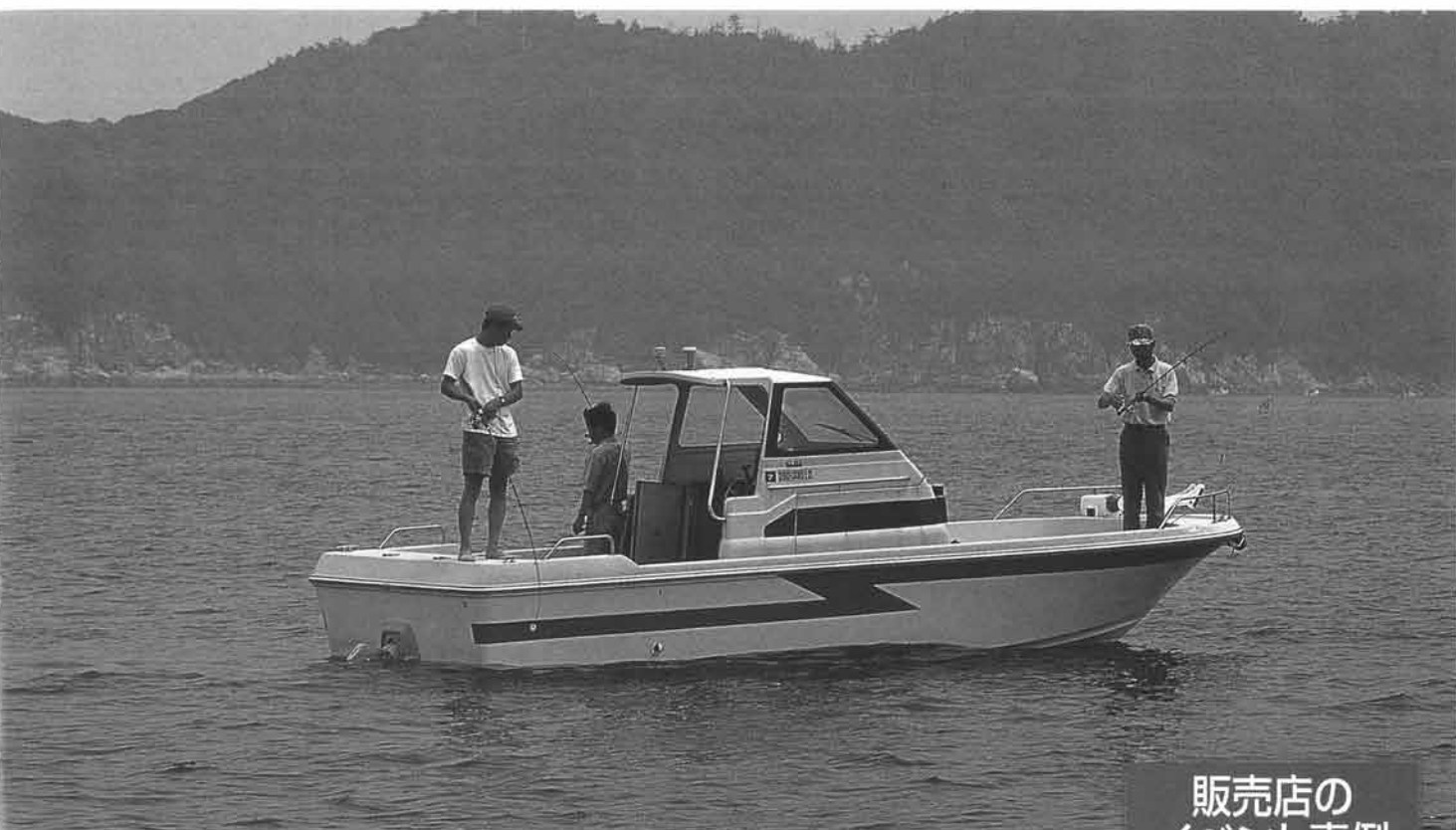
「昨年は、強引に知人に誘われて、土佐のトローリング大会に参加したんですけど、アレはボクには全然合わないと思えましたよ。波の中を一日中走り回って、一匹も釣れない。アレはボクに疲れた。釣れば楽しいのかもしれないけど、ボクは静かな海でのんびりと糸を垂らすのが性に合つてますね」

釣りの盛んな岡山では、こと釣りに関しては既に各オーナーの楽しみ方は固まっている場合が多いようだ。お客様に色々な経験をさせてあげようという姿勢は大切だが、それもケース・バイ・ケースということか。

「お客様はそれぞれ遊び方も性格も違つてますから、それに合わせたイベントを企画・提供していくことが大切なんじゃないでしょうか」

という那須氏の言葉どおり、イベントに絡めた販売促進と言えども、基本はきめ細かい顧客管理。それぞれのお客さんの志向や性格を販売店がいかに把握しているかにかかっていると見えそう。販促とアフターサービスを切り離して考えるのではなく、アフターサービスの延長線上に結果としての販促が現れてくると考えるべきなのであろう。

派手な演出に「だわる」ことなく、家族的な雰囲気で行われた今回のイベントだが、参加者52名全員の満足気な表情はとても印象的だった。



メタルジグでサバを狙った今回のキャストイング講習会

販売店の イベント事例 その2

「ボートキャストイングスクール」

ルアーフィッシングの導入で マリナーの 活性化&新規客導入

「ビデオに感激！
さっそく釣具店でルアーを購入」

ヤマハではこれまで各地で積極的に開催してきたスポーツフィッシングスクールの一部門として新たにキャストイングコースを導入し、各地域の販売店での開催をツールの提供や講師の派遣などの形でバックアップしている。こうした動きが起こると同時に、いち早くスクールを企画し、自社の関連マリナーをベースに『ボートキャストイングスクール』を開催したのが香川県観音寺市に本店を置くマリンプラザ(株)高木兄弟商会である。

同社では(株)室本マリナー(観音寺市)を漁協と共同経営し、ここに営業拠点を置いている。現在マリナーにはタックルシリーズを中心に約80隻のボートが保管されているが、そのほとんどがフィッシング指向のお客様だ。

同社の営業担当で今回のスクールの企画を担当した高木健司さんによると、当初は50人ほどを集めた大々的なイベントにしようという計画もあったというが、「講師の山本光平さんとも相談し、まずは少人数から、スタッフも一緒に受講し、今後自分たちが何らかの形でお客様に教えることのできる体制を築

こうということになりました」と説明してくれた。

スクールは2日間。初日は夕方より座学を行い、釣り談義に花を咲かせながら夕食をとった後、近くの岸壁からキャストイングの練習を行った。座学ではすっかり講師の話に夢中の様子。もちろん技術的な内容も含まれるが、今回の場合、特に講師の体験によるルアーフィッシングの魅力が十分に伝わったようだ。特にこれまで餌釣り一筋で来たというYDXのオーナーは講師が持参したカジキ釣りのビデオに大いに感激した様子で、その後さっそく釣具店でルアーを買って求めた。



講師の山本光平氏は日本におけるスポーツフィッシングの第一人者。体験に基づいた話に受講者も夢中だった

ヤマハが用意しているテキストはボートでのルアーフィッシングをわかりやすく解説



釣具店とも協力して
参加者を募る

さて、前出のオーナー氏がルアーを買いためた釣具店は普段ボートライセンススクールの募集窓口として協力関係にあるのだが、今回のイベントに自店のお客様と一緒に参加している。ボートオーナーではないが、こちらはシーバス(スズキ)フィッシングのファンだ。この釣具店とのタイアップはなかなか魅力的なわけではない。

釣具店としてはボートオーナーにひとつの釣りにこだわらずあらゆる釣りを楽しんでもらいたいところだし、マリナー側としては陸っぱりアングラーにボートフィッシングの魅力を体験して欲しいところ。目的は一致する。今後スクールを開催するのならばひと考してみたい。餌釣り一筋のボートオーナーとルアーフィッシングファンの非ボートオーナーとの会話も弾み、お互い刺激になったようである。また、今回参加した陸っぱりアングラーは高木兄弟商会の試乗艇・SRVに乗ったのだが、マリナーに帰港した後、さっそくボートの購入に興味を示していた。

さて実技の方は本来スズキを狙う予定であったが、某ポイントでサバが入れ食いだという話を聞きつけ、メタルジグでサバを狙うことになった。釣果は今一つであったが、「ルアーでサバが釣れる」ことを体験しただけでも、参加者にとっては驚きだったようだ。

今回の講習会の目的について高木さんにお聞きしたところ、まず「マリナーの活性化」を挙げられた。

「講師の山本さんもおっしゃっていたように、同じ釣り場で餌よりもルアーの方がよく釣れることもあれば、その逆もある。今、多くのお客さんは釣れないという情報が入るとなかなかマリナーに來なくなってしまうんです。そこでルアーフィッシングを釣りの一アイテ

ムとして加えてもらうことで、その分乗艇回数が増えればという願いがあります。そしてマリナーとしてもルアーで何が釣れるかなどの情報を確実に発信できるようにしておきたいんです」

また、「ブームであるルアーフィッシングをボートに取り入れることで新規客の増加に何

らかの形でつなげたい」という狙いもある。

同社では月1回の割合で釣り大会を主体としたイベントを開催、また秋口にはヤマハボートフィッシングコンテストを開催する予定だが、「そのときはぜひルアーキャストイングの部を取り入れたい」としている。

また今回試験的に行った釣具店とのタイアップにも「今後できれば協力してイベントを実施してみたいですね。釣具店さん主催のフィッシングダービーに今度はこちらが参加して行くなど、模索していきます」とし、今回のルアーキャストイング講習会で新たな商売の展開をつかみ取ったようである。

今回の講習会を担当した高木さん



講師の話に熱心に耳を傾ける。写真手前右は高木社長



会場となった室本マリーナ。タックルクラスのボートが中心でボートフィッシングの人気ぶりが伺える

実技講習の開始早々、サバをキャッチ。その後イカも釣れたが、残念ながら入れ食いにはならなかった



漁船との共存共栄を目指し 水産庁が推すフィッシャリーナ整備事業

今、河川や運河に並ぶ放置艇の対策として、運輸省が進めるPBS(簡易係留施設)が注目されているが、年々増えるプレジャーボートに頭を悩ませているのは漁港も同じ。今回は、漁業とマリッジジャーとの調和を目指した水産庁の施策、フィッシャリーナ整備事業にスポットを当ててみた。

▼年々増える漁船以外の漁港利用

漁港を利用する漁船以外の船舶の隻数を見ると、図1で示したようにプレジャーボートの比率が年々増加していることがわかる。漁船登録をしていない遊漁船を合わせると、実に全体の81%にも達している(平成5年度)。

こうした状況が続けば、当然ながら漁業者と漁船以外の利用者とのトラブルも増大する。そこで水産庁は、漁港内のトラブルを解消し漁業とプレジャーボートの海面利用における調整を図るため、昭和62年度からフィッシャリーナ整備事業に着手。社団法人フィッシャリーナ協会を設け、その普及活動や利用者のルールやマナーの啓発に努めるようになった。

フィッシャリーナとは、フィッシュ(魚)とアリーナ(劇場)とを組み合わせた造語で、自然に恵まれた漁港漁村という舞台のなかで魚を中心に人々が集まることをイメージしている。漁港周辺でのマリッジジャーとの共存を視野に入れながら、漁業の振興と地域の活性化を進めようという思いが、この言葉のなかに込められている。

▼地域に合わせた、さまざまな形態

その施策を具体的に言えば、漁港区域内において漁船とプレジャーボートを分離収容し、漁業者も参画してプレジャーボートの管理事業を行おうというもの(図2)。プレジャーボートが漁港内の水揚げ岸壁などに係留したため、漁から帰って来た漁船が接岸できないといった光景を見ることがあるが、新たにプレジャーボートを分離収容する施設ができれば、こうしたトラブルは解消する。しかも、その施設を管理する委託事業が、漁獲高の減少や後継者不足に悩む漁業者対策として注目されている。

フィッシャリーナは現在、全国32カ所所で整備が進められており、そのうち9カ所がすでに供用(分離収容)を開始している。「フィッシャリーナの運営形態はさまざま、単に係留場所を貸して自主管理に委ねるところもあれば、各艇ごとにボーンツーンを用意したり陸上に滞在施設を建てる場所もあります」と、(社)フィッシャリーナ協会。

地域ごとに、それぞれの特色を活かし

図1. 漁船以外の船舶の漁港利用隻数の推移

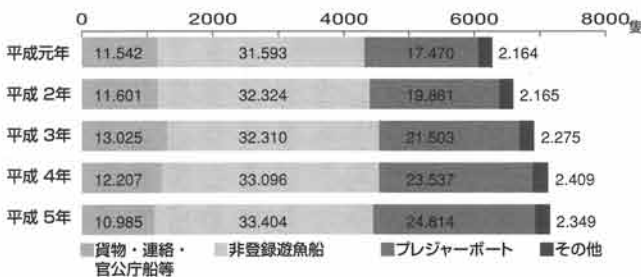
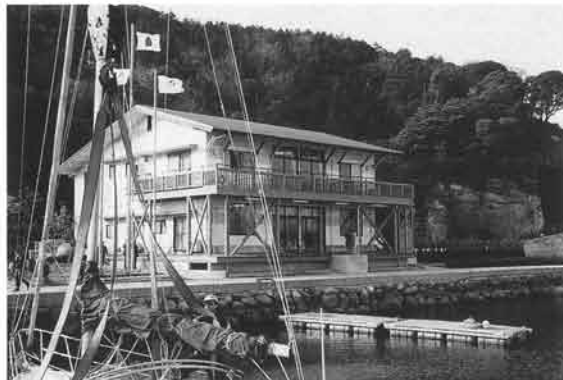
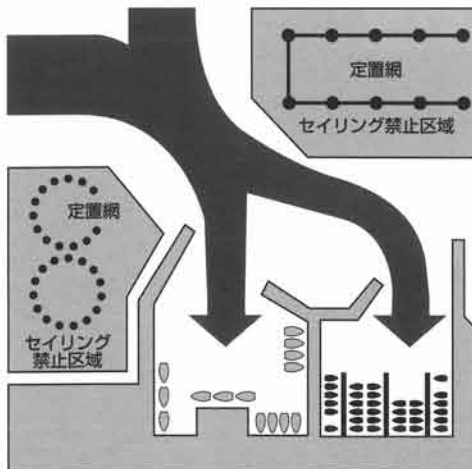


図2. 漁場の利用調整概念図



室津下フィッシャリーナでは陸上に「海洋型滞在施設」も用意してある



ボーンツーンを張り、マリーナ並みの施設となった山口県室津下フィッシャリーナ

山口県小島フィッシャリーナ



た事業計画が進められているといえよう。ちなみに、山口県尾津漁港の場合は、1艇ごとの舫い用ピットと駐車場を用意しただけであるが、年間係留料が5万円と割安なことで、70艇分のバースはたちまち満杯となった。

その一方、年間24万円の料金を設定した山口県室津下漁港は、各艇にポンツーンを用意し、滞在施設や多目的広場を設けている。

フィッシャリーナはどこにでもできるというわけではない。あくまでも漁港区域

内において、それなりの利用者の数が見込まれ、なおかつ従来からの漁港利用者である漁協の合意が必要となる。そのうえで、漁港管理者である県や市町村などが、許認可申請を水産庁に提出する。

「プレジャーボートを分離収容するために港の外郭工事などが必要となりますので、ほとんどのケースにおいて補助金の申請が出されます。この場合、工事計画の調査とともに水産庁が漁港管理者とヒアリングを行い、漁港予算のなかの局部改良事業の1つとして検討されます」

この補助は漁港整備事業の一環であるため、防波堤や泊地の整備などに限られる。クラブハウスや駐車場など、いわゆる陸上の利便施設の整備にあたっては、フィッシャリーナの事業主体である漁港管理者や、管理を委託することができる漁協や第3セクターなどが協力して行うことになる。

一口にフィッシャリーナと言っても、全国でさまざまな形態が取られているのは、こうした理由によるところが大きいといえよう。フィッシャリーナの青写真は、それぞれ地元の人々に委ねられているのである。

「実際に供用を始めたところを見ますと、漁業者とプレジャーボートとのトラブルがなくなっており、大きな成果を挙げています。この事業はまだ始まったばかりで、漁業関係者のなかには疑心暗鬼の人もいます。こうした人たちの理解を得るには、とにかく成功例を作って下地を固めなくてはなりません」

漁業者とプレジャーボートの共存共栄は地道に一步步進み出したといえよう。

フィッシャリーナの横顔 富山県石田フィッシャリーナ

石田フィッシャリーナは、約5億9千万円の事業費を投入して平成4年10月に開港した。

現在、50艇ほどのプレジャーボートが漁港を隔てた陸置きヤードに並んでいるが、ここまでは辿り着くには長い年月が費やされた。

「今から20年前、周辺の河川に係留していたプレジャーボートのオーナーたちが集まって黒部マリンクラブを結成し、みんなでもマリナー建設を陳情したのが、そもそもの始まりでした」

地元のヤマハディーラー、山田モーターの山田社長も陳情に加わった1人だった。

「最初はマリナーという言葉が競艇場と勘違いされるなど、陳情の中心が理解されるには何年もかかりました」

山田さんたちは、クラブの安全講習会に市長を招待するなど地道な活動を展開。その甲斐あって運動を始めて5年後に正式な請願陳情として受理され、さらに数年後の昭和59年にマリナー事業計画が採択された。

「当時の案は第3セクター方式で、資本金は91%を市が受け持ち、残りをクラブと漁協が負担する形を取っていました」

工事は昭和62年度にスタートしたが、誰が運営管理を行うかという問題が残されていた。

そんな折り、タイミングよく登場したのが水産庁のフィッシャリーナ計画だった。フィッシャリーナなら国から補助金が出るし、水産庁の事業ということで漁協が運営管理を委託することで問題が決着。港の外郭工事は国の補助でまかない、陸上のセミナー施設は市が供給する形で完成にこぎつけた。

20年に渡ってマリナー建設の陳情に努力してきた、山田モーターの山田社長



石田フィッシャリーナ。陸置き艇保管料金は8m未満で年間11万円。現在、係留保管施設を造るため、港の入口に消波堤防を建設している



これまで陳情を重ねてきたクラブとして、第3セクターでレストランなどの経営も考えていたそうだが、当初の案からは少々路線が変更された。しかし、長い間の念願だった艇の保管施設は完成。料金は、当初クラブがまとめたアンケートに近い設定となった。地元の利用者が結束して陳情を重ねたからこそ、現在の石田フィッシャリーナができたと言える。現在、石田フィッシャリーナは係留保管施設を追加すべく港の入口に消波堤防を建設中。漁業と共存しながら、マリナーの普及を着実に推し進めている。

浜

を訪ねて

北海道／根室 室 (株)根室ヤマハ商事

常に最高を望むユーザーに いかに応えていくか



根室ヤマハ商事のスタッフの皆さん



北海道の最東端、根室は日本の最東端でもあり、最も早く朝を迎える町である。根室半島はちょうど北のオホーツク海と南の太平洋とを分ける形で突き出し、その両方が(株)根室ヤマハ商事の商圏となる。

根室ヤマハ商事の創業は昭和38年。もともとオートバイが好きだった佐藤健一社長がヤマハのモーターサイクル店として始めたお店である。その佐藤社長が船外機に目を付けたのが40年をすぎた頃から。以来、地元の漁師さんたちに船外機、和船を提供していき、漁の省力化、近代化に貢献してきた。

「今こそヤマハの船外機は世界に誇る品質ですが、最初の頃はトラブルが多くてね。和船にしても最初は天草から持ってきた船を販売していたんですから大変だった」と当時を振り返る。

「最初はFRPも受け入れられず、こんなオモチャみたいな船で仕事ができるかなどと言われたものです。ただ少しずつ改良を加えながら、次第に認められるようになりました。アキアジ漁にしても以前は泊まり掛けで行われていましたが、船も船外機も速く軽くなり、漁業形態も大きく変わってきましたね」

ただし、佐藤社長は「お客様は決して現状に満足するものではない」ともいう。

「お客様は常に最高のものを、今以上のものを求めている。それに対してどのように応えていくか、そこに販売店としての価値がある」

お話を聞いていると、同社がヤマハというメーカーの一人であることを意識し、製品開発に影響力を持ってきた自信も垣間見える。

先にも述べたように最初は北海道専用の和船も少なく、天草工場から和船を持ってきてて商売をしていたが、それでも浜揚げのために舟底を改良

(株)根室ヤマハ商事

- 創業 昭和38年
- 従業員 6名
- 商圏 根室半島一帯
- 主力商品 船外機 (50J)、和船 (W-33,35)

昭和38年に創業した株根室ヤマハ商事はその名が示すとおりヤマハ発動機の製品のほとんどを取り扱っている。創業当初は二輪の販売からスタート。現在もショールームにはスクーター、スポーツバイク、話題の電動ハイブリッド自転車「パス」などが陳列されている。また冬場の主力商品としてはスノーモビルがある。「レジャーとしての需要はまだこちらではそれほどではないんです。むしろ業務用として販売しています」と荒井さん。根室に程近い汽水湖・風蓮湖では冬になると一面が厚い氷で覆われる。その氷上でのコマイ漁のため漁具や漁獲の運搬にスノーモビルが使われるとのこと。



メイン市場の歯舞には支店を置く

さてマリン関連商品の主力は<W-33>や<W-35>、またそれに合わせた船外機<50J>など。いずれもコンプ漁のために開発された製品で、特に船外機は現地向けの特別仕様である。

同社の商圏は根室半島一帯だが、歯舞、根室、落石、湾中部の4単協があり、いずれもコンプ漁が主体。漁期はコンプの種類によって異なるというが、最盛期は6月から9月末日までで、同社も5月はコンプ漁の準備のためメンテナンス業務に追われる日々が続くという。



常に最高の商品を提供したいと商売理念を語る佐藤社長

また、根室と言えば北方領土に面した町というイメージが強い。現在、歯舞群島のひとつ、貝殻島での作業が民間協定により許可されており、許可を受けた船にはハルが赤く塗られているので一目で分かる。

根室・花咲港沖で行われていたコンプ漁。写真の船はW-33



根室市内に本店を置く



往年のヤマハ船外機をサービス工場内に展示



メイン市場・歯舞に並ぶコンプ船

も進歩しているのだろう。荒井勝彦さん。それだけ漁業は日々進化し、それに伴い商売

「10年前と比べても商売の形態が全く変わってきている」と印象を語ったのは同社の営業担当の荒井勝彦さん。

和船、船外機だけでなく周辺の機器類についても常に新しい提案をし、それをビジネスにつなげることも同社の方針だ。根室近辺でいち早く油圧操舵装置を取り付けたり、霧の多いこの地方にGPSなどの航法装置も積極的に勧めてきた。

「たださっきも言ったように、お客様はさらにもっといいものを求めます。積載量の点でまだ改良の余地があるとの意見もあります。今後も積極的にヤマハと力を合わせて、さらに優れた商品を提供できればいいですね」

その課題も克服し誕生した和船が「W-35歯舞仕様」である。歯舞のコンプ漁に向けて開発されたこの和船は、第1回の市場調査からわずか1年で完成し、製品評価も高い。

「和船の場合は地元船が強力なライバルとなります。やはり地元漁を知り尽くし、即対応できる強みがある。ヤマハは品質が高いのだから後は地元の細かな要求に即に対応できるかといったことが課題でした。市場から要求が出て、それから製品が登場するまで2年も3年もかかっている。遅すぎるんです」と手厳しい意見も持っている。

北海道にヤマハの工場ができてからはそれを顕著に表現できるようになり、ヤマハとの連携も強固になっていく。

「和船の場合には地元船が強力なライバルとなります。やはり地元漁を知り尽くし、即対応できる強みがある。ヤマハは品質が高いのだから後は地元の細かな要求に即に対応できるかといったことが課題でした。市場から要求が出て、それから製品が登場するまで2年も3年もかかっている。遅すぎるんです」と手厳しい意見も持っている。

GOODS ■詳しくはヤマハマリン用品営業グループにお問い合わせください。

50m防水小電カトランシーバーに 便利なオプションが追加

今年4月末より発売している防水小電カトランシーバー「S-POINT」に、新しくオプション品を追加しました。

本体が沈まないフロートタイプの手ストラップとケースで、より便利になりました。レジャーにビジネス、コミュニケーションツールとして、ぜひご活用ください。

**プレゼント
実施中
8月末まで**

本体1台にハンドストラップ
1個がついてくる



「S-POINT」
〔SS-102〕
¥39,800

MJ、マリンブルー、ビーチで大好評



「ハンドストラップ」 ¥3,000
オレンジNo.90794-38138
グレーNo.90794-38139

「フロートタイプケース」 ¥6,000
オレンジNo.90794-38136
グレーNo.90794-38137



EVENT

海を守るやさしい気持ちを育てたい
『浜の風景画コンテスト』
作品大募集!

89年よりヤマハが主催している「浜の風景画コンテスト」は、おかげさまで年々応募数も内容も充実し、全国規模で成長しているイベントといえます。今の時代をリードする大人たちが、次代を担う子どもたちが、海や自然について見つめ直すひとつの機会になればと考えます。今年も「身近な水とのふれあい」をテーマに、10月31日まで作品を募集します。ぜひお客様へもお知らせください。詳しくは本誌はさみ込みのチラシをご覧ください。

■概要
「第8回ヤマハ全国児童浜の風景画コンテスト」
【応募期間】
96年7月1日(月)～10月31日(木)
【応募資格】
小学生以下の児童・幼児
【応募規則】
A3サイズ以上の画用紙、油絵の場合には同サイズ以上のキャンパス
【応募方法】
作品の裏側に作品名、住所、電話番号、本人氏名、性別、年齢、学年、学校名、保護者氏名を明記の上、郵送または宅配便にて送付。
【応募宛先】
〒435 静岡県浜松市篠ヶ瀬町810
ヤマハ全国児童「浜の風景画コンテスト」係

組み合わせは自由自在 New 便利なアウトドアグッズが新登場

ヤマハでは日本石油㈱が発売した多目的に活用できる水専用容器「ドムカン」の取り扱いを開始しました。豊富なオプションで組み合わせ方は自由自在。容器、シャワーとして、お好きな形でご使用いただけます。

【主な特徴】

- ▶ 食品衛生法・食品・添加物等の基準規格に適合していますので、飲料水用としてご使用いただいても安心です。
- ▶ 2缶連結用部品で片手で同時に2缶運べます。
- ▶ 積み重ね用部品で2段重ね保管OK。
- ▶ 多目的プレート用品で椅子、テーブル、調理台になります。

専用シャワーを取りつけると



オリジナル給水蛇口を取りつけると

商品番号	商品名	形式	定価
90791-46572	ドムカン本体 DOMCAN	DM-001	1,300円
90791-46573	オリジナル給水蛇口 FAUCET	DM-002	980円
90791-46574	多目的プレート PLATE	DM-003	600円
90791-46575	2缶連結用&積み重ね用キット&部品収納カバーセット	DM-004	700円
90791-46576	シャワーセット SHOWER	DM-005	4,980円
90791-46577	ドムカンフルセット (1960円お徳です) DM-001,003各2個、DM002,004,005各1個	DM-006	8,500円

※はオプション

ヤマハマリンアカデミー

96年上期(9月まで)の開講スケジュール

今期のスケジュールも終盤を迎え、講座も残り少なくなりました。人気のスポーツフィッシング講座では、昨年ファーストマリンが揚がっており、今年の釣果も期待されます。お仕事のスケジュールを調整の上、ぜひご参加ください。

講座名	日程
エンジン講座 I	今期は終了しました
エンジン講座 II	9/5~7
航海講座 I	今期は終了しました
航海講座 II	8/6~8
ヨット講座 I	今期は終了しました
ヨット講座 II	今期は終了しました
スポーツフィッシング講座	8/21~22

●通信講座NAV I

講座名	受講期間	レポート提出	講座内容
航海	5月	~6/10	沿岸航法/航海計器/潮汐
運用	6月	~7/10	用語/錨/操船/海難/気象
法規	7月	~8/10	海上衝突予防法/海上交通安全法/港則法

※終了認定スクーリングを講座終了後3ヶ月以内に実施する予定。

■お問い合わせ：マリンアカデミー事務局
☎ 053 (594) 6515

特典1 ポイントキャッシュバックシステム

毎日のお買い物やお食事等、ご利用ごとにポイントが加算され、ヤマハマリン指定商品をお買い上げの際にたまったポイントが還元されます。

最高30万円



特典2 ワールドワイドでご利用可能

世界をネットするソニー&UC/VISAの提携により、いろいろなサービスが受けられます。

特典3 情報をいち早くキャッチ

イベントやニューモデルの情報、ヤマハリゾートの割引サービスなどヤマハならではの特典がいっぱいです。

INFORMATION

ご紹介ください! 『ヤマハマリンカード』入会受付中

ヤマハマリンカードは、毎日のショッピングやヤマハマリン商品のお買い物など、幅広くご利用いただけるクレジットカードです。多くの方々のご入会をお待ちしております。

カジキシーズン真っ盛り！ ビルフィッシュトーナメント・レポート

7月・8月と本格的なカジキシーズンに入り、大勢のアングラー達がビッグファイトを夢見て、大海原に繰り出している。とてしなく各地で開催されたビルフィッシュトーナメントの結果も続々と入ってきています。天候が釣果に大きく左右するこの大会、今年も泣いた人あり笑った人あり、数々のドラマを繰り広げたようです。

勝浦 17本のカジキに大興奮！

前日まで台風の影響が心配されましたが、大会初日は台風一過の抜けるような青空がひろがり、水温も25〜27℃とカジキ釣りには絶好の条件となりました。

スタートフィッシング後、針路を西にとるか東にとるか、で明暗が分かれたよう、台風の影響で潮の流れが大きく変わり、初日は西に軍配が上がりました。西に針路をとったチームから、10時のランディングを皮切りに続々とカジキヒットの連絡が入り、結局7本のカジキが揚がりました。

続く2日目は全艇が西に針路をとり、前日ヒットが続出した潮岬沖・南東約20kmのエリアに集中。この日も10本のカジキがランディングされ、2日間で17本という大会記録を樹立しました。

優勝争いはチーム光成が今大会最高の156・9kgのクロカジキを揚げ、大きくリードしましたが、初日・2日目と100kg以上のクロカジキを2本揚げたチーム・シイガルが初優勝を飾りました。これまで6回連続出場しているベテランチームですが、悲願の初優勝とあって、チーム

一同大喜び。

また今回は女性アングラーであるチームアドミラル・フィッシングクラブの井上こずえさんが、22・8kgのパンヨウカジキをランディング。女性としての日本記録の可能性があり、現在申請中です。

合歓 赤潮に泣いた今年の釣果

台風が過ぎて天気には恵まれたものの、赤潮が発生、水温も24℃以下と残念なコンディションとなりました。

昨年はカジキ9本と好釣果だっただけに、アングラーたちの期待も高かったのですが、結局、空振りになってしまいました。しかし「カジキシーズンはこれから」とまだ続くカジキのシーズンに思いを馳せていました。

部門	順位	チーム名	チーム代表者	釣果 (魚種・kg)
勝浦ビルフィッシュトーナメント 7/11 (木)～13 (土) 紀伊勝浦沖 参加艇71隻				
計量ポイントの部	1位	チーム・シイガル	田浦真一 (大阪府)	クロカジキ110.9kg 111.4kg
	2位	光成	洲上倉治 (兵庫県)	クロカジキ156.9kg
	3位	TMFCシイガルウィーン	数本好秀 (兵庫県)	クロカジキ156.3kg
タグ&リリースの部	1位	トリミFC	木村功治 (奈良県)	2本
	2位	スーパードライ京都	植村清富 (京都府)	1本 (7/12 8:35am)
	3位	マウナケアGFC	牛村高明 (兵庫県)	1本 (7/12 2:58pm)
合歓ビルフィッシュトーナメント 7/12 (金)～14 (日) 合歓の郷 参加艇Aクラス12・Bクラス17 計29艇				
計量ポイントの部	A 1位	H.G.F.C.めぐりんまる	宮本信行 (愛知県)	シイラ9.3kg
	B 1位	WAVE	大野木博久 (三重県)	シイラ13.2kg
	B 2位	コルピナ	伊藤定幸 (三重県)	シイラ8kg
タグ&リリース	1位	H.G.F.C.サンチャゴ	鈴木頼光 (愛知県)	1本
土佐ビルフィッシュトーナメント 7/5 (金)～7日 (日) 高知県夜須町 参加艇37艇				
タグ&リリースの部	1位	阿南GFC	徳原孝志 (徳島県)	3本
	2位	レディースフィッシングチーム	千葉一弘 (香川県)	2本
	3位	チームシーザー	藤原 明 (広島県)	1本



勝浦ビルフィッシュトーナメント優勝の「チームシイガル」

土佐 悪天候により1日短縮

大会初日、梅雨前線の活動活発化のため、紀伊水道、豊後水道のいずれも風が強く、競技日程は1日に短縮されました。競技中も雨が断続的に降り続き、釣りをするには厳しいコンディション。結果、計量に該当する釣果はなく、タグ&リリースの部で6本揚がっただけに終わりました。

初めての祝日「海の日に」 全国70会場で約12000人が海体験

今年7月20日の「海の日に」祝日を記念して、全国で無料体験試乗会、「海と遊ぼう720キャンペーン」が開催されました。

これは、マリンジャーナリスト会、マリン専門誌5誌の編集長などの集まりが専門誌の告知広告を通じて呼びかけたもので、全国のヨット・ボートのオーナーによって自主開催

日本一周の旅を終えて ヨットへつみまらるゝが無事帰港

「海と遊ぼう720」キャンペーンの企画のひとつ「海から見よう！日本」キャンペーンも、ヨットへつみまらるゝが日本一周の旅を終えたことで無事終了しました。

視点を陸から海に移すという新しい発想のもと、海の上から見た日本の海岸線は、美しい姿で残されている自然であったり、時には姿を変えてしまった環境であったり、多くの問題を投げかけたようです。

また、「へつみまらるゝ」航海には人との出会いも忘れられません。「一緒にセイリングを楽しんだゲストの方々をはじめ、



各寄港地で駆けつけてくれた方々など、のべ人数にするとう何人の「へつみまらるゝ」ファンができたのでしょうか？

「へつみまらるゝ」航海は終わりましたが、日本の海や自然を大切にす気持はいつまでも受け継がれていってほしいものです。



されたものです。7月20日は、熱帯低気圧の影響を一部で受けたものの、全国的に穏やかで約300隻の船が海体験試乗会を実施しました。「初めてヨットに乗ってすごく楽しかった。舵を持ったときは感動した」「ボートがこんなに気持ちいいものだとは思わなかった」など、思い思いに海体験を楽しんだようです。

8月～10月の主なヤマハ関連イベント		DINGHY		8/30-9/1 遠州灘ビルフィッシュトーナメント		浜名湖	
CRUISER		8/24-25 '96 YSA全道選手権大会		室蘭市		9/8 ヤマハビッグファイトトーナメント第2戦 伊豆大島	
8/24-26 エンルムカップ津軽海峡ヨットレース		8/25 YSA北海道シリーズ戦'96第5戦		室蘭市		10/6 ライトタックルトーナメント 相模湾	
8/25 第7回小樽カップヨットレース		9/1 YSA北関東選手権大会		館山		10/13 ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第3戦 大阪湾	
9/1 第24回祝津マリーナカップヨットレース		9/8-11 第51回国民体育大会 ヨット競技		呉市		11/13 ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第4戦 大阪湾	
9/1 スーパーウェイブカップ第2戦		9/22-23 シーホッパー級関東選手権大会		鎌倉		11/未定 サーモンフィッシング 室蘭港	
9/7-8 第9回小樽・岩内オーシャンカップヨットレース		9/22-23 全九州ヤマハディンギーチャンピオン		小戸		MARINE JET	
9/7-8 '96ヤマハオートタムカップ		9/29 YSA中部支部選手権大会		浜名湖		8/24-25 MJCLレース第6戦 猪苗代	
9/14-16 '96ヘインズカップシリーズレース		10/5-6 YSA四国支部選手権大会		夜須町		8/25 MJCLレース第7戦 鳥取	
9/22 '96ヘインズYachtingトロフィーオープンレース		10/10-13 全日本女子シーホッパー級SRヨット選手権 全日本少年少女シーホッパー級SRヨット選手権		大阪市		9/15 MJCLレース第8戦 大阪	
10/20 びわこカップ第4戦		BOAT FISHING				9/14-15 MJCLレース第9戦 福岡	
12/15 クリスマスカップレース		8/25 ヤマハ関西ライトタックルリーグ戦第2戦		大阪湾		10/13 MJCLレース全国大会 未定	

ベイサイドマリナーの最先端技術に 港湾関係者らが注目

6月27日(木)、ヤマハの舟艇事業部海洋普及グループ主催による「マリナー施設見学・説明会」が横浜ベイサイドマリナーにおいて行われました。港湾コンサルタント会社2社を含め27団体54名の出席があり、予想以上の反響を呼びました。ヤマハでは平成2年よりマリナー機器事業に取り組んでおり、マリナー機器の供給の他、技術開発にも携わってきました。

マリネジヤの普及、船の保有隻数の増加に伴い、今、泊地整備が急ピッチで行われていますが、日本ではこれまでひな型となるようなマリナーがありませんでした。

こうしたことから、今年4月にオープンした横浜ベイサイドマリナーは、最先端技術が結集されており、地方自治体や港湾コンサルタント会社などの港湾関係者が深い関心をよせています。

また、同マリナーは旧木材港を整備してつくられたもので、横浜以外

「全国海難防止協調運動」に PW安全協会が積極参加

PW(パーソナルウォータークラフト)の健全な普及と発展を目指すPW安全協会は、7月16日(火)～31日(水)に海上保安庁等が実施した「全国海難防止協調運動」に参加、全国各地のプレイ水域においてPW愛好者への安全啓蒙活動、環境保全活動を行いました。

海上保安庁の調べによると、昨年度の水難事故による死者は5名で前年より4名減少しているものの、事故発生件数は84件で前年より16件増加となっています。

同協会では、これまでも毎年7月に「PW全国安全協調旬間」として、協会独自の活動を展開してきましたが、「関係官庁並びに関係団体との連携を強め、幅広いユーザー指導を展開する」という今年度の活動方針に基づき、今年は海上保安庁等が実施するこの運動に積極的に参加することとなりました。

今年はヤマハ、カワサキジェットスキー以外に、新西武自動車、富士重工業、スズキのメーカー5社すべてが同協会の特別会員となり、活性化を図っています。また、PW事故発生件数の最も多い滋賀県では琵琶湖対策室を新しく設置し、より一層活動を強化させています。



昨年8月、兵庫県香炉園浜で行われたPW安全パトロール



港湾関係者がマリナー内の各施設を熱心に見学。こうした見学会はヤマハとしても初めての試みで、予想以上の反響を得ることができた

でもこうした貯木場を別の利用目的に考えている所が多く、今後とも地方公共団体などが視察にくる可能性があります。

この日は、横浜ベイサイドマリナー・専務取締役の下野昭昭氏と事業部計画設計課の佐野正一氏による講演会に続き、懇親昼食会、施設見学会が行われました。会場で実施したアンケート調査によると、ポンツ

ン(浮棧橋)、マリナー管理システム、自走式艇揚降機などが注目されていました。

また、今回はマリネジヤクラブ艇による海上からの施設見学会も実施、実際に航路を走りプレジヤポートについての理解を深めてもらおうと企画しました。参加された方々は思いがけない体験に「ヤマハらしい趣向で楽しかった」と喜んでいました。

『FRP廃船処理の現実と問題点』
桑名幸一著・写真
舵社 / 1,800円

高度経済成長期以来、プレジヤポートや漁船として大量に生産されたFRP製の船たち。木のように腐らざり半永久的な素材として脚光を浴び、漁業の省力化にも大きく貢献してきました。そして現在、20年から25年前に造られたFRP船が寿命を迎えており、その処理策について大きな関心が集まっています。

本書は、この増え続ける廃船の行方を著者自らが徹底追跡し、まとめられたもので、廃船回収業者・中間処理業者・各自治体の対応・メーカーや関係省庁、業界団体の対策など、さまざまな角度からこの問題を捉えています。



◆皆様からの情報を お待ちしております

マリネジヤでは皆様からの情報ページもご用意し、お便り、写真、FAXによる情報の提供をお待ちしております。またイベント等、事前にお知らせいただいた場合、編集部にて検討の上、取材させていただきます。場合もごさいいます。

■情報の送付先

〒1106 東京都港区西麻布1-1-15
オリエンタルビル7F
女株株式会社内
ヤマハマリネジヤ編集室
FAX 03(5474)7898

『海上交通三法及び関係法令』
海上保安庁
警備救難部航行安全課 監修
成山堂書店 / 3,800円



船舶の安全航行には航海法規の理解・遵守が欠かせません。国際条約に基づいて基本的な海上交通ルールを定めた「海上衝突予防法」、その特別法として東京湾、伊勢湾、瀬戸内海について定めた「海上交通安全法」、船舶交通がふくそうする水域について定めた「港則法」の三つは、「海上交通三法」と呼ばれていますが、本書はこの三法を中心に、実務上あるいは研究学習上必要と思われる法令を加えて一冊にまとめたものです(96年5月1日現在。収録法令は計35件。法律には改正経緯、参照事項を付記し、わかりやすくしています。

編集後記

根室ヤマハ商事さんで、社長へのインタビューも終わりにさしかかったとき、曲舞支店の小泉さんが仕事を終え、本店に戻って来た。手には花咲ガニ。ケガニも良いが、私はどちらかというと大味好みでタラバや花咲のファンである。遠慮せず食りたいところだが、周りの方はまだ働いていらっしや。遠慮しつつもちゃっかりいたたいた。よほど旨そうにしていたのだから。次に小泉さんはわざわざ自宅から紅サケの刺身を持ってきて下さった。感謝・感激である。撮影の段取りから胃袋の世話までホントにお世話になりました。有り難うございました。幸せな2日間でした。(T)

7月20日の「海の日」は全国一斉SRV day!

ご協力ありがとうございました。

夏季商戦真っただ中のこの時期、皆様のお店でも積極的にご商売に取り組まれていることと思います。

ヤマハでは、今年から祝日となった7月20日の「海の日」に合わせて、もっと大勢の人にマリネジャーを身近に感じてもらうようと、ヤマハのエントリーポート「SRV」を全国的にアピール。20日と21日の2日間を「SRVデー」として、全国の販売店の皆様に展示会・試乗会の開催をご協力いただきました。お客様の反応はいかがでしたでしょうか？

こんなSRVが…

東京では、都心のホテルや街中のガソリンスタンドといった意外性のある場所にSRVを置き、その展示効果を狙いました。

品川プリンスホテルには、これまでも何度かSRVを展示していますが、老若男女、幅広い層の人が出入りするホテルだけに、その注目度はかなりあると思われます。

また、神奈川県のマリンプラザ今関商事では今回初めての試みとして、神奈川県川崎市にあるガソリンスタンドと協力し、スタンドの敷地内にSRVを展示しました。尻手黒川沿いに面したこのスタンドは、歩行者の往来も多く、車で訪れた方々はもちろんのこと、道行く人がSRVの存在に驚いて振り返っているそうです。

SRVデーは、20日、21日で終了となりましたが、夏季商戦の追い込みとして、これからも積極的に展示・試乗会等を開催し、新規客の獲得にお役立てください。



思いがけない場所で視線を浴びているSRV



品川プリンスホテル入口では、SRVを中心に夏らしさを演出



楽しさにひと工夫 おもしろ企画でお客様を引き付ける

●ヤマハ関西・岡山店

6月18日(火)から19日(水)、高知県の大岐ビーチで「MJホエールウオッチングin足摺」が行われ、14名の販売店スタッフ、MJユーザーが参加しました。

このイベントを企画したのは岡山県のMJショップ、(株)パドック・(有)グリフィン、(株)王子マリナ・(株)ナスポート牛窓マリナの4店で、「ハイシーズとなり近頃の混雑したゲレンデで乗るより、スキーやスノーボードのように気に入ったゲレンデを探して遊ぶことで楽しみが広がるはず」と今回の計画を実施。ヤマハ関西岡山店は協賛としてサポートしました。

初日は、美しい大岐ビーチでMJブレイを満喫。MJでしか入れないポイントもあり、参加者たちは皆、大満足の様子でした。翌日は希望者が船に乗り込み、ホエールウオッチングを楽しみました。

大岐ビーチは、ビーチの幅が広く解放的で、水の透明度も高く、魚類が豊富なところ。また、15.2kmの沖沿岸海域ではニタリジラの遊泳を見ることができ、小型遊漁船によるホエールウオッチングが盛んです。

広い、きれいな、静か、三拍子そろったゲレンデで思いっきりエンジョイ



HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

マリニショップ ROYAKOH

ルール・マナー・安全 啓蒙活動なくしては海水浴場での 経営は不可能

三浦海岸という関東エリア随一の海水浴場の目の前で、マリニジェット
の保管・販売業を営むマリニショップへROYAKOH。ジェット人口が増
加の一途を辿る現在、海水浴場とジェットの共存は業界の死活問題。漁協
や海の家とのトラブルを回避するためには、ルールや安全思想の啓蒙活動
を通じて、顧客のモラル向上を図る以外に方法はない。



クラブハウスのベランダからは、海の家「ろや幸」が見える(写真上)二階のミーティングルーム。シンプルながら、海の香りを感じさせる造り(写真下)

相手の立場に立って 走行エリアを自主規制

夏こそジェットの季節といきたいところだが、7、8月の2か月間、日本のビーチには海の家が建ち並び、浜辺には海水浴客があふれる。「ジェットは無謀な若者」的なイメージが根強いこの国では、ジェットを全面禁止にしていくビーチも少なくない。もちろん事故防止の対策としてのひとつの措置ではあるが、中には過剰反応とも思えるケースもあり、夏こそジェット受難の季節と実感される方も少なくないのではないだろうか。

しかし、日本有数の海水浴場である三浦海岸の目の前に店を構えながら、海の家や海水浴客とトラブルを起こすことなく着実に業績を伸ばしている店「ROYAKOH」がある。

実は「ROYAKOH」の山田代表の家は三浦海岸で5代続いた元網元。現在でもワカメ漁を続けており、山田氏自身も漁協の組合員でもある。「ROYAKOH」とは、その網元の屋号「船屋幸」からとったもの。さらに、ショップの目の前にある海の家「ろや幸」も山田氏の経営で、三浦海岸の海水浴場組合にも名前を連ねている。

と書く「なんだ自分が組合員なら有利じゃないか」と思われる方も多いだろう。そう、確かにこれは相当なアドバンテージではある。しかし、それはコネクションがあるという意味ではなく、漁協・海の家・ジェットライダーそれぞれの立場から見る「海」というものを山田氏が理解していたからに他

ならない。

もちろん、仕事だろうと遊びだろうと海に出る権利は誰にでも平等にある。だからこそ、互いの利害を対立させないような方法でそれぞれが海を利用しなければならぬ。漁をしているものにとって引き波を食らうことがどれほど苦痛か、海水浴客にとってジェットの音やその存在自身がどれほどの脅威となるか、しかしながらジェットで海面を疾走することがどんなに愉快か……こうした三者三様の立場を理解していれば、海水浴場にもジェットは共存できるはずだ。

山田氏は「ROYAKOH」オープン最初の業務としてスクールを選んだ。テクニクはもちろん、安全思想やマナーを啓蒙することに腐心した。さらに、年間を通じて三浦海岸における走行エリアを自主的に設定し（7、8月は別バージョン）、その遵守を徹底させてきた。実際、取材した日（土曜日）も10艇以上のジェットが海へ出ていたのだが、ジェットが走っていることを感じさせないくらい風景にとけ込んでおり、騒音も感じなかった。

「海水浴エリアよりもさらに外側に線を引いたんです。というの、そのラインより外側に泳いで出てくる人がけっこういますから。これが守れないお客様はウチから出てってもらいますよって言ってます（笑）。それで出てった人はいいんですけどね、みんなよく守ってくれますから」

シーズン中は海岸の北端までトレーラーでジェットを運び、そこからのエントリーとなるが、文句を言うお客様

HAPPY RIDE CAMPAIGNは 9月末日まで実施中

MJ-760RAが実質年率2.9%で購入できる低金利クレジットのキャンペーンを実施しております。お客様に積極的にお知らせになり、サマーシーズンの追い込みにご活用ください。

2.9%
HAPPY RIDE
CAMPAIGN



人気のスラロームタイムトライアル 積極的な開催を

IJSBA世界統一規格コースによるタイムトライアルレースを全国各地で開催しています。ベストタイムの登録による年間ランキング方式を採用。ランキング上位者はMJジャンボリー全国大会で最終戦を行い、初代スラロームキングを決定します。

皆様のお店でも積極的な開催をお願いします。



クラブハウス一階及び中庭にある、キャパシティ75艇のジェット置き場は、現在満杯



テラスから見たクラブハウス二階部分。更衣室、シャワー室、ミーティング室が完備されている



「ROYAKOH」代表の
山田幸治氏



クラブハウス入り口には、走行エリアを明示したホワイトボードが掲げられている

※このコーナーの記事に関する詳細は、担当のヤマハ販売会社までお問い合わせください

排他的雰囲気には陥らない クラブ経営の方法とは

販売よりも啓蒙活動に重きをおいているという「ROYAKOH」だが、現在管理台数は75台と満杯状態で、新規加入はウエイティングという状況。今後ラックを増設してキャパシティを拡大する計画もあるという活況ぶり。

「ROYAKOH」では、オープン当初のお客様13名のうち8名が残っているという。

「クラブ的な雰囲気でお客様同志は仲がいいんですね。だから、お客様同志でルールやマナーを教え合ったり、注意し合ったりしてくれるんで、ボクはただボートとしてるだけでいいんですよ(笑)」

クラブ的といっても特に大きなイベントを行うわけではなく、年に数回行うビーチでのバーベキュー大会くらい。「ただ、これだけたくさんお客様がいると、どうしても仲良しグループみたい

は一人もいないという。
「逆に、もし何か買うんだったら(ジェット)を出している場所(隣の海の家)で買ってあげてよって勧めます」と、細かい心配りも忘れない。

世界的な不況にも関わらず販売台数は右肩上がりが続いているジェットだが、ジェット人口がここまで増えた現在、業界に要求されているのは目先の販売台数を伸ばすことよりも、安全思想やマナーの啓蒙活動を再開し、優れたジェットライダーを一人でも増やしていくことであるということをし、この「ROYAKOH」の山田氏を見てみると痛感する。

のができちゃって、グループ同志で固まっちゃうみたいなのがあるでしょ。せつかくいっしょにジェットに乗ってるんだからそれもつもらないんで、そんなときはできるだけ話さないお客様同志が自然に話せるようにボクが間に立って会話をつなぐんですよ」

クラブ的な雰囲気というのは両刃の剣で、内部が打ち解けるほど、外部からは排他的な雰囲気映ってしまう。これでは新しいメンバーが入りにくいし、溜り場の雰囲気陥ってしまう場合もある。これをグループ同志が固まりすぎず、微妙な距離が保てるよう、山田氏が間に入る。恐らくこれは無意識の内に行っているのだろうが、正に絶妙のサジ加減といえる。

かつてはロングボードで鳴らしたオールドサーファーでもある山田氏は、本当はサーフショップを開くのが夢だったという。そう言われれば「ROYAKOH」の付いは、ジェット置場というよりもサーフショップの趣がある。お客様の仕事の関係から資材調達し、溶接の技術を持つ山田氏が組み上げた半自作のクラブハウスの構造は、1階が艇庫、2階が更衣室・シャワー室・クラブルーム、そして三浦海岸が一望できるテラスとなっている。質実剛健ながら独特の暖かみのあるものとなっている。

長い歴史の中で独自の哲学を創り上げてきたサーフィンのように、まだ歴史の浅いジェットにも、ここ「ROYAKOH」から山田氏の啓蒙活動を通じて新しい哲学が生まれてきそうな気がする。口には出さなかったが、これが山田氏の新しい夢なのだろう。

私もヤマハ

番外編

4度目のオリンピックに挑んだ アトランタ五輪・ソリング級代表

小松一憲 (ヤマハ発動機)



4度目のオリンピックに挑戦したヨットマンがいる。小松一憲選手、48歳。「今回の日本選手団の中で、もしかしたら自分が最年長かも」と照れくさそうに笑っていた。

現在、日本のオリンピック男子ヨット競技の最高成績は、小松選手が初めて出場した76年のモントリオール五輪470級で小松選手自身がとった10位という記録である。その後、88年ソウル、92年のバルセロナ、そして今回のアトランタと、常に自分で自分の記録に挑戦し続けてきた。

オリンピックのみならず、国内外のデインギレース、クルーザーレースにも数多く出場してきた

小松選手は、93〜94年のホイットブレッド世界一周レースの優勝艇「YAMAHA」号で唯一の日本人クルーとして活躍したことも、記憶に新しい。こうした経験は、年齢とともに小松選手をヨットマンとしてより熟成させていった。

渡米を前にした壮行会で「今回でオリンピックに出るのは最後でしょうと思う」と小松選手は語っていた。そして小松選手は19位という成績でオリンピック挑戦の幕を閉じた。

それでも「回数を重ね経験を積む者もいれば、自分に甘くなっていく者もいる、僕は後者だったのかも知れない」と自分に厳しい。



そしてその言葉に、オリンピックが終わっても、小松選手の挑戦を続けていく決意が表れていると言えないだろうか。次はどんな感動を与えてくれるのだろうか。

アトランタ五輪・470級女子・重由美子/木下アリーシア組が、ついに銀メダルを獲得しました。

両選手はヤマハセイリング協会・唐津フリードでシーホッパー級の選手としても活躍し、特に重選手はフリートキャプテンとして、シーホッパー級SRなど若手の育成にも力を入れてくださっています。

小松選手、そしてその他の日本人選手も入賞こそ逃したものの大健闘しました。

(編集部)