

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.114



1997

7/8
JUL/AUG

特集▶ やる気満々、活気あふれるショップ・レポート -その2

ノってるお店は、ここが違う!

漁船、和船主力店のための ● 浜を訪ねて

日本一のコンブを支える縁の下の力持ち

MJビジネスのヒントを探す ● HOP STEP JET

きめ細かい配慮でお客様のハートをがっちりキャッチ

YAMAHA NOW ●

全4モデルが出揃い好調スタート FishingMateシリーズ

好調発進!

FishingMateシリーズ



14、17、20、23フィート。計4モデル7バリエーションのフィッシングメイトが出そろいました。「従来の釣りやすい、手ごろな価格」というイメージに、「スタイリングの良さ」を加えた新生フィッシングメイトシリーズ。もちろん機能的にも充実が図られ、商品力が大幅に向上しています。是非皆様のショップでも積極的に展示され、拡販にお取り組みください。

開発背景

だから今、**FishingMate**なのです!

機能重視から スタイリング重視へ

「釣りさえできれば格好はどうでもいい」
これが従来の和船ベース・フィッシングボートのユーザーの代表的な意見だったのではないのでしょうか。しかし、今は違います。購入者層も変化して手ごろな価格、釣りやすさ、操船のしやすさ以上にスタイリングを重視する傾向にあります。

釣りブームと 手軽なボート

釣りブームです。ルアーフィッシングを核にして、今ファッショナブルなレジャーとして釣りフィッシングが注目されています。とともにタックルの一部としてのボートへの関心度、そして釣りに必要な機能を省いた、しかもスタイリッシュなボートへのニーズはこれからも高くなっていきそうです。

係留場所も整備 されつつあります

運輸省の施策によるプレジャーボートの簡易係留施設、また水産庁による漁港開放の動きやフィッシャリーナ整

セールスポイント

FishingMate
のここを
お奨めください

スタイリッシュな 外観とバリエーション

ストリートで美しいシアライン、ダブルスキン構造を採用し、従来の釣りレジャー和船のイメージを一新しています。またセンターコンソール付きのEXタイプ(23はセンターコンソールタイプのみ)を用意しています。

釣りやすさと 使いやすさを追求

深めのブルワークとし、不安を和らげています。また船首部の乾舷を低めに設定し、風による横流れを抑えています。さらに後進性を考慮した船尾形状、キャストイングを意識した幅広船形による静止時の安定性など、安心して釣りを楽しめる仕様となっています。

ベテランも納得の 機能と装備

従来の釣りレジャー和船に比べて大きめのイクスを採用。特に20および23では2ハッチの大型イクスを採用しています。

備事業など、プレジャーボートの保管施設、特に係留型の保管場所は増えつつあります。



FishingMate14/14EX

●全長:4.30m ●全幅:1.68m ●全深:0.73m ●船体重量:240kg、260kg(EX)
●最大搭載馬力:25ps ●定員:4名 ●航行区域:限定沿海



FishingMate17/17EX

●全長:5.00m ●全幅:1.83m ●全深:0.79m
●船体重量:310kg、330kg(EX) ●最大搭載馬力:40ps ●定員:5名
●航行区域:限定沿海



FishingMate20/20EX

●全長:6.00m ●全幅:2.03m ●全深:0.91m ●船体重量:470kg、515kg(EX)
●最大搭載馬力:60ps ●定員:7名 ●航行区域:限定沿海



FishingMate23EX

●全長:7.00m ●全幅:2.30m ●全深:1.01m ●船体重量:650kg
●最大搭載馬力:85ps ●定員:8名 ●航行区域:限定沿海



東京ボートショーでの展示も好評だった、スペシャル機装された「FishingMate20」。かなり自由な発想で機装を上げることができるのも同シリーズの魅力となっています

**ココが
お奨め
です**

スタイリングは 評価できます

ナスポート牛窓マリナー/那須裕史さん

従来の和船とUFタイプとの中間的なスタイリングはいいと思います。また、片舷に2〜3名が寄ったときの海水の逆流がなくなったことは評価できると思います。

独自のアイデアで 販売力を向上

藤マリン/藤浦庄次さん

割りと気軽に購入できる価格設定で入門艇としてお奨めしやすい。また機装が自由にできる点もいい。うちは

オーニングやスパンカー、補機ブラケットなど自社で製作できるので、価格や性能の面で販売力のある商品がオリジナルでできるという強みを活かしていきたいですね。

釣りマニアのお客様に 奨めています

泉ポート/杉生岩一さん

SRVの発売以来、お客様の目は購入しやすい価格設定のパッケージボートに目が向けられていましたが、このところは「釣り」という目的を持ったお客様が増えてきました。こうした意味でフィッシングメイトの充実はいい傾向。マニア向けにこうした価格設定のボートは受けると思います。

ご活用ください!! 7月末日までの 強力キャンペーン



FishingMate EXシリーズ 得 トクトクセール実施中!

フィッシングメイトシリーズのEXタイプと船外機をセットでご購入いただいたお客様に魚探またはTバールーフをプレゼントするキャンペーンです。釣り雑誌に告知しているほか、ポスターもご用意しておりますので、ご活用の上、告知をお願いいたします。



■対象モデル

FishingMate14EX,17EX,20EX,23EXの4モデルと船外機とのセットが対象

■実施期間

1997年5月1日～7月31日

■プレゼント内容

Tバールーフ(20、23のみ)／定価¥69,800
魚探YF640／定価¥134,000



※写真はイメージです

マリンラブコールフェスティバル 東京／大阪で展示会開催

5月16日(金)から18日(日)までの3日間、ヤマハ東京およびヤマハ関西では、それぞれ大規模な展示会を開催し、多くの来場者を集めました。

東京では「マリンラブコールフェスティバル・イン・東京」と題し、ホテルインターコンチネンタル東京ベイの特設会場にて開催。また大阪ではお馴染みとなった毎日放送千里丘放送センターで「キャッチ・ザ・サマー／マリンフェスタ」として開催しました。

いずれも営業的にも成功した展示会となり、特にポートショーで見せたファミリー層の増加という傾向は引き続き現れているようです。

また、両会場ともヤマハの契約スポーツアングラ、ヒロ・内藤氏を招きルアーフィッシングの講習会を開催し(東京ではシーバスクラブが主催)、人気を集め、シーバス仕様として構築されたフィッシングメイトシリーズに一層インパクトを与えていました。



東京では特にSRV20の人気ぶりが目立っていた



竹芝桟橋近くのインターコンチネンタル東京ベイ・特設会場で開催されたヤマハ東京の展示会



大阪でもエレキ付きフィッシングメイトは注目の的



ヒロ内藤氏による講習会。大阪ではブルーフを用意してルアー・アクションを解説

フィッシングメイト対象の 『わくわくボーナスセール』はエントリー締切



ご案内させていただきました販売店様対象のキャンペーン『わくわくボーナスセール』のエントリーは締め切らせていただきました。キャンペーンは北海道から九州まで約400店の皆様にご参加いただいてスタートしております。ご参加ありがとうございます。豪華な賞品を目指して、積極的な拡販をお願いいたします。

やる気満々、活気あふれる
ショップ・レポート その3

心でるお店は ここが違う!

3回目を迎えてのこのシリーズ。元気いっぱいのマリンショップが続々と登場してきますが、ご参考になりましたでしょうか。さて今回は5月末に桜の咲いていた北海道・函館から、また、遠く離れた海をメイン市場に頑張る福井県の内陸部のショップのレポートをお届けします



京福マリン(有)



函館マジマ(株)

1948年、先代社長が函館市松陰町に自転車店を開業。その後バイクへと手を広げ、高松店で業務用の和船・船外機の販売を開始する。現社長になってプレジャーボートの販売を開始。1990年マリン専門店として西桔梗店をオープン。専務がマリンの責任者として西桔梗店を取り仕切る現態勢が作られる。バイクの販売では文句無しの函館ナンバーワン。マリンでのトップを目指し、今年から本格的に力を傾ける方針。

「海には夢があります」。弱電関係の仕事をごなすかたわら、さまざまなボートや漁船を乗り継いできた堀さんは、いつしか若者でも楽しめるお金のかからないボートフィッシングの店を開きたいと思うようになった。その願いは、あることがきっかけとなって花開き、ご夫婦で京福マリンを創設。昨年から今年にかけて20隻以上の保管を数える立派な拠点を築き上げた。

若者が楽しめめるボートライフを スポーツの観点で追求!

福井県
上中町

京福マリン(有)

若い人と遊びたい

海とルアーフィッシングが大好きな堀さんは、弱電関係の仕事を営むかたわら1つの夢を追っていた。それは、リーズナブルな予算で若者でも十分に楽しめるボートライフを提案し、それをビジネスとして成り立たせることだった。

「日本のボートフィッシングといえば、多くの人がアンカーを打って、まき餌を使ったり釣りをしています。でも、小型のプレジャーボートはスパンカーを張った漁船のように、一カ所に留まってジツと獲物を待つような釣りは、どちらかといえば向いていません」

堀さんがめざしたのは、さまざまなポイントを走り回りながら釣果を狙うルアーフィッシングの普及である。これなら安価で機動力のある小型ボートでも遊べ、しかも近年問題になっている、まき餌の海洋汚染も防止できる。

「ボート・フィッシングはレジャーでなく、あくまでもスポーツとして考えたいんです。スポーツにはルールやマナーが存在するでしょう。海を汚さないというマナーを守り、常に釣り人が体を動かして積極的にボートを走らせるルアー・フィッシングは、スポーツ



二人三脚で仕事をこなす堀さんと奥さま

なんです。その魅力を若い人たちがいいしょになって追い求めたいと思ったんです」

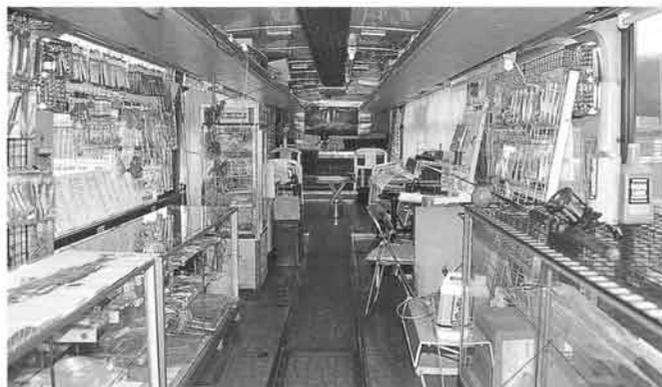
いまや小型プレジャーボートも車並みの価格で手に入る時代になった。若い人たちでも十分に手が届く趣味であることも、堀さんは多くの人に知らせたかったという。

計画を練ること3年、堀さんはあることをきっかけに京福マリンを創設。ボートビジネスに乗り出した。

「SRVの誕生ですよ。これなら行けると思いました。150万円の価格設定は、高いという従来のボートのイメージを破りましたし、スタイルが垢抜けていて若者に受けると思っただんです」

創業は一昨年の9月。「海沿いの土地は賃料が高く、どうしても保管料がマリーナさん並みになってしまいますから」という理由で、

山間の国道沿いに一昨年オープンした京福マリン



廃車になったバスを利用した店舗。なかなかの雰囲気である



こまめに保管艇の会報を発行。情報というソフト面でのフォローもかかさない

海から離れた国道沿いの土地を借りて店をオープン。友人が購入したSRVを試乗艇にしてお客さん集めをはじめた。

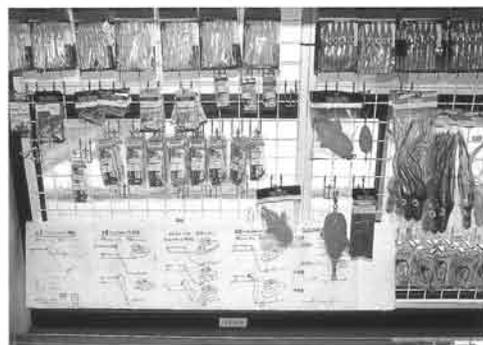
活気あるボート保管場所が誕生

「ボートの維持費がいくらぐらい必要なのか、多くの若い人たちは知りません。それが



バスを利用した店先にガーデンチェアのセット。夏のシーズンになると、早朝やってきたお客様に奥さまが手作りの味噌汁をサービス。自然に会話が弾む

商品ディスプレイの下に貼ってあるルアーフィッシングのイロハ。基本をしっかり身につけ、ボートの楽しさを知ってもらいたいと願っている



餌を使わないフィッシングに半信半疑だったお客様も、いまでは熱心なルアー愛好家。大物が釣れると、うれしそうに堀さんへ報告してくれる



不安で購入を躊躇するケースが少なくないんです」と堀さん。

京福マリンのボート保管料は、SRV20で年間12万5千円(上下架料込み)。月々SRVのローンが約2万円、保管料が約1万円。計3万円という、若者でも気軽にマイボートが維持できる範囲にランニングコストが計算されている。

このコストパフォーマンスが実現できたの

も、「海まではトラックで運んで降ろせばよい」と、保管場所・店舗を山間部に設定したからにはかならない。

海から遠いとはいえ、「店は国道沿いなので、通りがかりの飛び込み客も多いんです」。車でトンネルを抜けると、いきなり道の脇にボートが並んでいて、かなり目立つ。海沿いではないという仕事上のハンディもあるが、国道沿いに設けた店舗のアピール度は高い。

「なかには、年に数回しか乗らないのでマリナーからこゝへ移りたいと相談に来る人もいますが、お断りしています。なぜこゝが安いかは、大いに乗ってもらいたいからですからね」

高い保管料を払ってもらったり、無理して高価なボートを買ってもらったり、お客様には遊びにお金を使ってもらいたいと堀さんは言う。若い人たちといっしょにボートを楽しみたいということが、事業に乗り出した大きな理由だったからである。

堀さんは、「まき餌を使わずルアーフィッシングをしてください」と、ボートを売るときにかならず説明しているという。自分の理想をお客様に理解してもらうことが大切だからである。そのため、試乗もルアー講習会を織りまぜながら早朝から夕暮れまで、まる1日かけて乗ってもらっており、購入の段になっても「オプションは、ある程度遊んでから考えて欲しい」と、最初からフルオプションは薦めていない。

「みなさん、ルアーで本場にタイやヒラメが釣れるの?と半信半疑ですが、実際に釣れると、もうルアーの虜になって行きます」と堀さんはうれしそうに語る。

「これなら行ける」と踏んだ堀さんの感の中し、SRVは若者に大人気。

見ます。カッコよくて座席があるSRVは、まさに車感覚でボートの世界に入れ、十分にルアーフィッシングが楽しめるんです。でも、ルアーフィッシングに夢中になってくる人も出てきます」

聞けば、すでに買い換えの話が4件進んでいるという。また、SRVが好きだという人のため、今年の夏はウエイクボードを紹介する予定を立てている。ウエイクボードもまさにスポーツ。売りっぱなしではなく、常にスポーツ心あふれるボート遊びを提案して、お客様の心を離さない。

しっかりとした事業方針と徹底した試乗のおかげで、昨年の初年度に販売したボートの数は8艇を数え、今年の3月時点では昨年の試乗でオーダーを受けた分の12艇がいっせいに納品された。

現在、21艇が海から離れた国道沿いの敷地に並んでいるが、ほぼ毎週末、かならず誰かが堀さんといっしょに海に出ている。

「ボート客の大半は遊び方を知りません。だから自ら遊ばないとボートは売れません。いっしょになって遊べば遊ぶほど、お客様はボートが楽しくなり、友人や家族を連れてきます。人が人を呼び、それが業績につながります」

堀さんは、出艇状況を頭に入れ、しばらく乗っていないお客様がいると積極的に電話をかけて海に誘っている。

「来年はサービスマンを1人入れて体制を充実させたいですね」

店が本格的に稼働しはじめたのは昨年のシーズンからであるが、すでに試乗は創業以来のべ3000人を突破。1000坪の敷地が、スポーツ心あふれるボートで埋まる日も近いようである。



北海道
函館市

函館マジマ(株)

陸から海へ、広がる夢は
お客様とともに

西桔梗店のショールーム部分。7年前にオープンしたこの店舗は、ボート、MJの他に、アストロ(輸入車)の販売を手掛けている



西桔梗店の屋外展示スペース。通りに面した一番目立つ位置にボートが陳列されているところに、この店舗の姿勢が伺える。右奥に見えるのが、修理工場

4つの専門店展開で
多様な商品群を網羅

道南の都・函館随一の規模を誇るバイクショップ「マジマ」。北海道のバイク乗りでその名前を知らぬ者はいないと言っているほど、その名は全道に轟いている。

現在、函館市を中心に、本社を併せて4つの拠点を持っている。五稜郭の程近く、路面電車が走る古い町並みの中に、ガラス張りの近代的な威容を誇る建物が2輪専門店の「函館マジマ本社」従業員7名。函館の大動脈・国道5号線沿いに、大きなショールームを構えるのがマリンド部門の「西桔梗店」従業員4名。市街から空港へ向かう道筋にある小じんまりとしたショップが、旧車・レストア専門店の「高松店」従業員2名。函館の西、トラピスト修道院近くの海岸端に建つのが、海と陸の遊びを演出する「木古内店」従業員2名。

北海道として例外ではないこの不況の時代の中で、着々と業績を伸ばし、バイクでトップになったら次は海で一番にと業務を拡大し続ける「函館マジマ」。その成功の秘訣はいったいどこにあるのだろうか？

バイクから車へ 車からボートへ

48年前、先代が裸一貫で自転車屋を始めたのが「函館マジマ」の第一歩。その後バイクに、船外機にと手を広げた。

「元々マリンは高松店で、業務用の和船と船外機から始めたんですが、漁業の方も年々後継者不足とかで将来性に疑問を感じていたものですから、これからの時代はプレジャーだとして。でも当時、プレジャーは今のようには販売店で扱うケースは少なく、



函館マジマ二代目社長の間島正明さん。「会社では「社長」ではなく「トップセールス」と呼ばれています(笑)」と自ら言うほどの根っからの営業マン



社長の実弟で専務の間島正彦さん。西桔梗店でマリンド部門のヘッドとしてアイデアをひねる毎日

ほとんどがメーカーの直販。だから、これはいいと思ったバスポート17を自分で購入して、お客様を乗せて、その面白さを伝えて、結局5隻売れましたよ。」

と語るのは、間島正明社長。

そして7年前、マリンド業務を専門的に行う店舗として西桔梗店をオープン。

「本来の考えでは、西桔梗店は完全なマリンド専門店にするつもりだったんですが、この函館という升の中で、果たしてボート専門店という形態で採算が取れるのか？ 設備投資もかかっているわけですから」

「だったら、車(輸入車・アストロ)とボート両方を扱う店にしてみようと考えたんです。車とボートなんて関連性はないように思えますけど、お客様にしてみたら同じモータースポーツの魅力ある商品であることに変わりはない。価格帯だって近い」

このコペルニクスの発想が、その後のマジマの方針を決めることになった。

「バイクから車へ、車からボートへと乗り換

西桔梗店のショールーム。MJをショーウィンドウの手前に展示し、手前に商談用のスペースが設けられている。華美ならず、シンプルな中に気品の感じられるレイアウト



ショールームのレイアウトは、季節によって年に3、4回模様替えが行われる。3月まではスノーモビル、スノーボードが中心のレイアウトだったが、この4月からはご覧のような夏バージョンとなっている



西桔梗店ショールームに隣接する整備工場。車でもボートでも十分にメンテナンスできる設備が整っている。ボートの奥にタイヤの山が見えるところがマジマの特色



函館マジマ本店。路面電車が走る目抜き通りに面した等地に建つ本店は二輪車専門店。この奥には整備工場、隣は中古車センターになっている

えて行く。そんな流れを、私たちは遊びを提供するというスタイルで、お客様の中に取り入れて行きたいんです。

現在はマジマ4店舗それぞれを専門店のなスペシャリストとして運営しているが、将来的には、4店舗すべてでマジマの全ジャンルを扱うようなゼネラリスト的のシヨップにしていきたいと、社長は考えている。

社運をかけた「スパークフェア」に見るマジマの理念

「マジマ自体は多様な商品を扱っていると言っても、お客様にしてみれば1つの店ですべての商品を見ることはできないわけですからね」

西桔梗店で、マリン部門の陣頭指揮をとっている間島正彦専務はこう語る。

「私たちの扱っている商品は、鞆にカタログを入れて売り込みにいける商品じゃありませんから。いかに店に足を運んでいただくかが勝負」。

そして今年の3月末「函館マジマ」は大きな勝負に出ることにした。消費税が5%に切り替わる直前の3月29・30日の両日、函館の流通ホールを借り切って、「スパークフェア」と銘打ったボート、車、MJ、バイクの一大展示会を行ったのである。会場は屋内と屋外にまたがり、ボート×7艇、MJ×7艇、バイク×50台、車×10台、そして用品多数と、ひとつの販売店が行うものとしては異例といっている規模の展示会。

「ボートショーとモーターショーを圧縮して合わせたようなもんですね(笑)」

と笑う専務だが、ホールの使用料等諸々合わせて約200万円の投資となった「スパークフェア」について、その思いをこう語ってくれ

た。

「もちろん2日間で元をとろうなんて考えていません。こんな言い方は横柄に聞こえるかもしれないけど、ウチがバイクも含めてこの業界を引っ張って行かなくてはという自負はあるんです。今あるコマだけを取り合っていたんでは、業界の発展はない。興味のない人たちがいかに取り込んで行くか。そのためには、アピールする機会をどんどん作っていくしかないんです」。

本店で全マジマを統合する立場の社長もこの「スパークフェア」の効果をこう語る。

「ボートと車を並べることで、ボートが意外と安いんだということに気づかれるんです。ボートに興味がないという人でも、ボートは500万〜1000万円するものだという先入観があつて敬遠しているだけだったりする。『なんだ、車より安いボートもあるじゃないか』ということで、興味を抱かれたりする。実際に車を下取りに出してボートを買うというケースも多いんです」

景気が悪くなると、どうしても目先の利益だけを追いがちになる。しかし、それが結果的に売り上げをギリ貧状態へと追い込んで行く。頭ではわかっていても、そこから抜け出せないのが「不況」の怖さである。

「ウチはバブルの絶頂でプレジャーを始めましたから、後は落ちるだけ(笑)。だから、バブル時の驚異的な右肩上がりというのは経験してないんです。逆にそれが良かったのかもしれない。函館という土地柄もあるかもしれないんですが、ウチが始めてからは大きな波はないですから」

という社長の分析もあるが、不況にも動じず、常に新しい顧客を獲得して行くという一歩先を見つめたマジマの方針を貫くことができたのは「常にお客様の立場に立ち返る」という姿勢があったからに他ならない。

陸釣り派が抱くマイボート・フイッシングへの関心度

メーカーの努力によって、ついに100万円台で手に入るようになった船外機付きのフイッシングボート。ここ数年、ヤマハをはじめ各社とも売れ行きは好調である。とはいっても、今のところ釣り人口の圧倒的多数は陸釣り派。そこで、実際に陸で釣りを楽しむ人たちのマイボート・フイッシングへの関心度を探ってみた。

ボートは面白そうだけど

報道用資料として関係各位に配布している「ヤマハマリンインフォメーション」編集部では、昨年10月下旬から11月上旬にかけて、陸釣りの人たちにアンケート調査を行った。調査地域は、東京湾(2カ所)、霞ヶ浦、神戸市須磨海岸の計4カ所。各地域あわせて1000人の釣り人に、14の設問に答えていただいた。

アンケート調査・結果

Q-1
マイボートフイッシング
についてのイメージは?

1位	面白そう	42%
2位	豪華	16%
3位	カッコイイ	15%
4位	高嶺	15%

Q-2
マイボートフイッシングの
表現について

1位	いつかはボートを持ちたい	64%
2位	持ちたいとは思わない	36%

※「持ちたいと思わない」理由は、「船酔いするから」、「陸釣りで十分満足」、「維持管理が大変そう」など。

Q-3
マイボートを実現できない理由

1位	高価だから	80%
2位	置き場がない	10%
3位	免許が難しそう	10%

Q-4
(カタログを見せて)ヤマハSRV-20はいくらだと思いますか?

1位	151~200万円	26%
2位	201~300万円	24%
3位	100~150	20%
4位	401~500万円	11%
5位	501万円以上	8%

主な設問とその集計結果は、別表のとおり。Q-1については、「豪華」や「高嶺」といった抽象的なイメージが先行するかと予想していたものの、マイボートによって自分のフイッシング・シーンがどのよう

に広がるかを頭に描いて、「面白そう」と答えた人が最多を占めた。また、Q-2については実現性は一切問わず、ただ単にマイボートへの憧れ度を調べたもの。それゆえに、圧倒的多数が「いつかはマイボートを持ちたい」と答えると思っただが、約3割の人が「持ちたいとは思わない」と言い、予想を覆した。Q-1で「面白そう」と答えた人が46%、Q-2で「持ちたいとは思わない」という人が36%。単純計算で、10%の人が「面白そうだが、自分で持つまでもない」と考えてしまっていることになる。

「持ちたいとは思わない」その理由は、「船酔いするから」、「陸釣りで十分」、「維持管理が大変そうだから」など。Q-3「マイボートを実現できない理由」で、「高嶺だから」が1位となったが、こうしたボート購入にあたっての具体的な問題とは別に、「持ちたいと思う」気持ちに阻む、いくつかの壁が存在していることがわかる。

ボートっていいよね

さて、今年の5月初旬、今度はアンケート調査ではなく、東京湾の「市原市海釣り公園」(千葉県)にて陸釣りファンから生の声を集めてみた。そのいくつかを紹介しよう。

●ボートで釣りたいと思うこともあるけど、いくらで買えるのかわからない。釣りは家族で楽しんでいるが、ボートだと小さい子どもは乗せられないし、今は陸で満足です。でも、私は参加していませんが、同じマンションの釣り仲間たちは共同でボートを買おうかって話をしていますよ。(40歳・千葉県の男性/家族連れ)

●子どもにアジをたくさん釣らせたい。ボートがあれば沖のポイントが狙えるので、今150万円前後のフネのカタログを集めています。問題は、免許を取る暇がないことと高額なマリーナ料金。安い置き場の確保がボート購入を実現する第一歩です。だいたい、釣りは金がかからないレジャーという点が魅力ですからね。小さな船外機が付いただけで、免許が必要になるでしょう。緩和されればいいなと思います。(44歳・千葉県の男性)

●マイボートは必要なし。陸で満足。でも、たまには沖で釣ってみたいと思うので、レンタルボートを増やして欲しい。そうなれば免許を取る気になります。(58歳・東京都の男性)



陸釣りでも家族連れは多い

●釣りは陸のどこからでも気軽に楽しめる点がいい。ボートは価格が高いでしょう。(3〜4人乗りの船外機ボートはいくらぐらいだと思いますかという質問に対して)800万円ぐらいですか? えー、150万円ほどで買えるんですか! (29歳・東京都の男性/友人と2人連れ)

●ボートは船酔いが心配だけど、機会があったらやってみたい。(価格帯を教えてあげると、100万円台で買えるんですかと驚いていた。)(24歳・東京都の男性)

●釣り雑誌の広告で、ボートは100万円台からあることは知っています。でも、新聞で放置艇が問題になっているでしょう。ああいう形では自分のボートを持ちたくないんですよ。かといって、ちゃんとした置き場も少ないでしょう。低料金で安心して置ける場所が増えれば、かならず普及するはず。それはみんなが言ってますよ。(42歳・東京都の男性/友人連れ)

家族連れで賑わう「市原市海釣り公園」



●機械式の駐車場みたいに、ボートもラック式の置き場を増やしたらいいんじゃないかな。保管場所が少なすぎます。かといって、給油やメンテが心配だから、放置艇にまでしてボートは持ちたくはありません。ボートは車並みの価格になってきたけど、保管場所が問題でしょう。友人がマイボートを持っていますが、みんなが集まっ

て乗るといふ機会は少ない。その点、陸の釣りは気楽に1人でも行けるし、天気も心配になりませんよ(34歳・東京都の男性)

●以前、友人のボートでブラックバスを釣ったことはあります。海でもボートに乗りたいですが、保管場所や維持費が見当つきません。今、車の駐車場が1万5千円

釣り雑誌の読者におけるマイボート・フィッシングへの関心度は高まりつつあるのだろうか。生の声を東京湾で取材したので、こちらは地方誌の編集者にお聞きしてみた。

「北海道の釣り」

(水交社) 小口さん

ボートは3~4年前から急激に増えはじめ、ボートフィッシングの記事も95年頃から掲載されるようになりました。人気筋は300万円までの、車と同じ価格帯のボートです。釣り人がボートを買うケースと、余裕があってボートを買って、それから釣りを始めるケースの2通りがありますが、後者の数が多くなったような気がします。

札幌市内では駐車場の問題から少々きびしい点がありますが、地方ではトレーラー・ボーテイングが増えています。どこでも行けるし、道も本州よりは広いですからね。ただ、数が増加する一方で、漁港のスロープ使用の問題や車検無届けといった問題が表面化しつつあります。

また、ビギナーに多いトラブルの1つに、漁網の破損が挙げられます。不況といわれるなかでボート市場は元気なのですが、同時にこうしたトラブルを解消すべくマナーの徹底といった啓蒙活動が必要になってきたと思います。

「エフマガ東海」

(海立出版) 星野さん

浜名湖や三河湾の一部では、以前から和船/船外機の貸しボートが普及していて、ボート釣り人口も多いんです。ただ、貸しボートが全部出払っているときは乗れませんから、自分の好きな時間にいられるマイボートを意識する人が増えてきました。車並みに価格も手ごろになってきたからね。陸釣りから入って、免許を取って貸しボート、そしてマイボートといった流れができてきました。

保管場所の問題で頭を悩ます人たちも少なくありませんが、沖に出れば釣れるという観念がありますから、これからもマイボートは増えていくと思います。

「高額」イメージの払拭と保管場所の解決と当面の課題

東京湾という都市部の事情もあって、今回の取材では保管場所の問題を挙げる人が多く、加えて放置艇を敬遠する意見が目立った。安く安心して置ける保管場所の普及が、マイボート派を増やす原動力となるのは確かであろう。

また、3~4人乗りボートが800万

円もすると思っていた人もいて、昨今のボート低価格化を知らない人がまだまだいるという印象を受けた。これは、アンケート調査Q・4と同じ結果と言えよう。

そのほか、「船酔いが心配」、「陸で十分楽しめる」といった、アンケート調査Q・2で出てきた回答と同じ声も寄せられた。確かに、陸釣りは天候にあまり左右されず気軽に1人でも楽しめるレジャーで、船酔いの心配もない。そういう遊びを楽しむ人たちにボートを進めるには、低価格化とあわせてマイボートフィッシングの魅力をもっとPRする努力が売り手側に求められるのだから。

浜

を訪ねて

北海道／南茅部町 布川商会

日本の昆布を支える 縁の下の力持ち



5月末というのに、雨が降ればストーブ。そのストーブの周りに、店の前を通りかかった漁師さんたちが入れ替わり立ち代わり現れる。川汲漁港の憩いの場となっているらしい



布川忠昭社長（63歳）。御先祖が秋田から北海道に入植してからの4代目に当たる



布川社長の御長男・昭浩さん（34歳）。昭和60年から社長と2人3脚で布川商会を支えてきた。昨年発足した地区のヤマハ跡継ぎ会の会長でもある



北

北海道の夏の海といえば、昆布漁が全国的に有名だが、中でも室蘭から知内町の海にかけて分布する「真昆布」は、昆布の王様として知られている。さらに鹿部から南茅部町で採れる「白口浜真昆布」は、かつて松前藩が朝廷や將軍家に献上した歴史を持ち、別名「御上り昆布」と呼ばれ、昆布の最高級品として現在も珍重されている。

「この海は、親潮（寒流）と対馬暖流がぶつかって、昆布の生育に適した水温になっているみたいだね」と語るのは、南茅部町の川汲（かつくみ）漁港の前で、主に和船・船外機の修理・販売を担っている「布川商会」の布川忠昭社長（63歳）。

「布川商会」は、先代が創業した自転車店が前身。約30年前に船外機のメンテナンスを開始した。「もともと機械いじりや電気関係が好きだったこと」もあって、最初は（自転車店の）片手間で始めたんだけど、いまは完全に反対になっちゃったもんね。いま思えば、船外機を始めたのは大正解だったね」

当時は南茅部近辺で船外機を取り扱う店はなく、メンテナンスも鉄鋼所が見るといいう状況だったため、布川商会の業績は見る見るアップ、テリトリーも北は鹿部、南は木直まで一気に広がった。

「こんなこと言うと、ヤマハさんに怒られちゃうかもしれないけど、今よりもっと売ろうと思えば、いくらでも売れる。ただ、オレたちの商売は販売自体よりもアフター（サービス）をしっかりとやっていくことの方が大切なわけだから、アフターがおろそかになるような売り方はしたくないんだよね」

先代が他界してから社長1人で切盛りしてきた布川商会だが、昭和60年から、奨学生として北海道ヤマハ（株）に勤務していた長男の昭浩さん（34歳）が店に戻り、親子2人の態勢が整った。とはいえ、現在の契約件数700、販売台数1000は、2人でケアしていくには限界に近い数字である。そこで、昭浩さんが現在手掛けているのが徹底した販売管理。

「昆布漁の最盛期になると、漁師さんは1日1日が勝負になるわけだから、エンジンや船のトラブル

布川商会

■ 商圏

メインの商圏は南茅部町。函館から南東へ34km、太平洋に面した人口8700人の町。町内の漁港にある漁船総数は2200隻（H6年）。漁業の総生産高約110億円のうち、昆布の生産が（天然・養殖併せて）約560億円（H5年）を占める、正に昆布の町。



■ 主力商品

昆布漁用の和船と船外機が圧倒的シェアを占める。養殖用はW24EFRと50~60PSの船外機、天然用はW22ERと25~30PSの船外機という組み合わせがポピュラー。鹿部町から南茅部町にかけての海岸線は、防波堤の切れ目切れ目にスロープがあり、そこに和船と網置き小屋と昆布の乾燥室が設置されているという風景が目立つ。

■ 店舗

自宅兼自転車店の店舗。こちらには自転車店の看板が掲げられている。道路を挟んだ真向にある修理工場は1階が作業場、2Fが倉庫。来年、母屋とともに新築の予定。

■ 市場背景

町の人口自体は減り続けているものの「白口浜真昆布」のブランド力で、昆布漁自体は安定した収益をもたらしている。養殖物が約半分にまで増えた現在、大きな景気の波はない。従って、船外機の買い換えも10年サイクルで安定して行われるため、アフターケアの業務が重要となる。



昭浩さんが仕事を手伝うようになってからは、随分と余裕ができたとのこと。今後は、コンピューターによる販売管理で、合理化を目指す



川汲漁港のスロープには、昆布漁のための和船がズラリと並ぶ。南茅部一帯におけるヤマのシェアは極めて高い



川汲漁港の隣にある、尾札部漁港。海岸線にまで山が迫る。この豊かな森から注ぎ込むミネラル豊富な水によって、白口浜真昆布は究極の昆布へと成長する



南茅部の海岸線は、防波堤の切れ目によって和船と網置き小屋、そして昆布の乾燥室が設置されている

来年立て替えられる予定の作業場。元々は車庫にするつもりで建てたものなので、作業場の床は緩いスロープになってしまっている

海に出られないことが一番辛いわけです。だから、トラブルを持ち込まれたら、次の朝の出港までに解決しておくのがボクたちの仕事。部品のストックがないから取り寄せますなんて通用しないんですよ」

という昭浩さんの言葉を裏付けるように、工場の2階には部品のストックが整然と並べられている。とは言え、全てのストックを使いきるわけにはいかず、全ストック（一千万円）の15%ほどがデッドストックとして倉庫の肥しになってしまう。

「デッドストックをゼロにはできませんから、せめて半分にしたと思って、今コンピューターに10年前までに販売した船外機のデータを打ち込んでいます。やっと6年分が終わったところなんですけど、けっこう使ってると思ってた部品が以外と使われてなかったり、自分の意識と実際の結果にはかなりのズレがあるんですよ」

現在、南茅部の昆布漁は、養殖物と天然物がほぼ半々で、天然昆布の漁解禁は7月20日で10月初旬まで漁が続けられる。一方、養殖物は8月にコンブの種を採取するための母藻の採取が行われ、8月下旬に陸上施設で種苗生産、12月6月にかけて養成網で養成し、7〜8月で水揚げを行うというペース。漁協の買取り価格は、天然物は8kg（8kgが1把）で5万円という高価格。1日の水揚げが8kg以内かつ65枚以内という条件がつくとはいえず、トラブルで1日でも海に出られない場合のダメージは大きい。それだけに布川商会に課せられた責任は大きい。

「ヤマハの船外機は『壊れる』ことなんて減多にないけどね。たいがいは『壊してしまふ』ということ。でも漁師さんにとって海に出られないことには変わりはないわけだから」

漁の期間中は朝の4時前に店を開け、依頼のある日は徹夜で修理。平均睡眠時間4時間で日本一の「白口浜真昆布」を守る布川親子は、縁の下の力持ち的存在として漁師さんの信頼を一身に集めている。

CAMPAIGN

SRV20の拡販にご活用ください 『メガバスルアー』ルアーセット プレゼントキャンペーン実施中

ヤマハでは、マリナラブコルキヤンペーンの一環として、SRV20のご成約者を対象としたプレゼントキャンペーンを実施中です。内容は5月1日から7月末日までの期間中にSRV20(カラーバリエーション、T.L.T、4ストロークバージョン)、60PSバージョンをご成約のお客様にオリジナルのメガバスルアーセットをプレゼントするというもの。

シーズン真っ盛りの追いつみに、ぜひこのキャンペーンをご活用ください。



※写真のルアーセットは実物と異なる場合がありますのでご了承ください。

人気モデルMJ760GP 拡販キャンペーン

今年度のMJラインナップの主力モデルへMJ760GPの拡販キャンペーンを実施中です。雑誌広告でも告知しておりますので、シーズン追いつみのキャンペーンとして積極的にご活用ください。

■トレイラーパッケージセール
760GPとカラーコーディネートされた新開発のアルミトレイラーを限定150台でパッケージ、お得な価格で提供するキャンペーンです。

■MJカバープレゼントセール
7月末日までの期間中、760GPをお買い上げいただいた方にもれなくオリジナルMJカバーをプレゼントいたします。

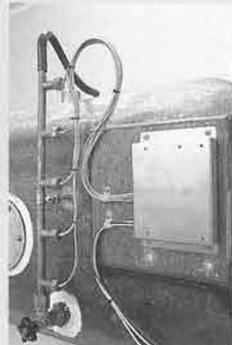


GOODS

正確なタンク残量を感じする 画期的な「燃料レベル光センサー」

ヤマハでは、光ファイバーを利用したタンクの残量の液面レベルを正確にセンサー感知し、燃料切れを未然に防止するオリジナル特許商品「燃料レベル光センサー」を開発、好評発売中です。

燃料残量を確認する上で、機内室の燃料タンク設置場所まで入室し、燃料レベル管を視認しなければならぬなど、従来の煩わしさや不正確な部分を大幅に解消した画期的な商品です。



- 燃料残量を確認する上で、機内室の燃料タンク設置場所まで入室し、燃料レベル管を視認しなければならぬなど、従来の煩わしさや不正確な部分を大幅に解消した画期的な商品です。
- 回路のメンテナンスは基板を交換するだけでOKです。
- 現状の燃料管を取り外し、センサー部を取り付けるか、現状の燃料バルブ管に取り付けるだけでよく、簡単に取り付けできます。
- 感知が機械式から電気式(光ファイバー)になったことにより信頼性が大幅アップ。
- ガソリン、軽油、清水タンクにご利用できます。
- 燃料残量を確認する上で、機内室の燃料タンク設置場所まで入室し、燃料レベル管を視認しなければならぬなど、従来の煩わしさや不正確な部分を大幅に解消した画期的な商品です。

夏に向けて是非おすすめしてください

あらゆるセンターコンソール艇に取付可能な「Tバールーフ」

あらゆるセンターコンソール艇にフレキシブルに対応するオーニングです。軽量なアルミ製アルマイト加工で、耐久性にも優れます。

コンパクトなワンタッチ オーニング 「パラシェード」

ボートやヨットに、さらにオートキヤンプやビーチでの使用も可能なオリジナルラウンドなオーニングです。オ

- 〈主な仕様〉
- 長さ: 30mm、50mm、70mm
 - 電圧: 24V
 - 耐久性: マイナス20~65℃、衝撃振動/10G
 - ファイバー部耐水性: 水中1mに15分間

- 〈価格〉
- 30mm: ¥37,000
 - 50mm: ¥38,000
 - 70mm: ¥39,000

ーニングは防水性に優れ、またフレームはアルミ製で耐久性に優れています。カラーは3種類。



Tバールーフ
希望小売価格: ¥69800
(部品No. 90790-80085)

パラシェード
希望小売価格: ¥28800~36800
(部品No.90790-80079~80084)



※詳しくはマリン用品営業担当にお問い合わせください

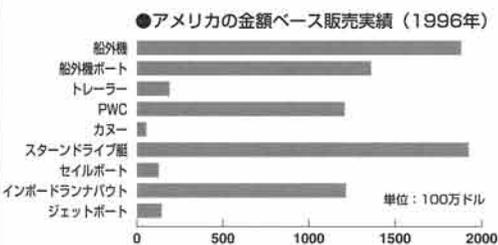
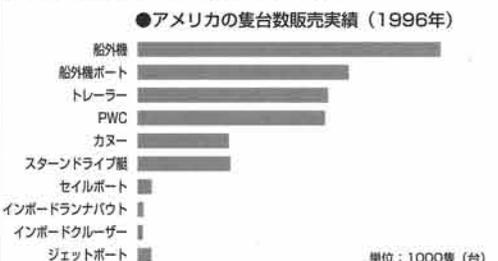
スタンドライブ艇が好調の アメリカ・マリン市場

アメリカのマリン産業専門誌「ボートインダストリー」では毎年一回、産業統計データを集計し、掲載していますが、このほど1996年1月から12月のデータを発表しました。

それによると、米舟艇工業会の調べのアメリカのボート保有隻数はトータルで1721万隻。そのうち最も多いのは船外機ボートで805万隻。セイルボートは143万隻で、パーソナルウォータークラフト(PWC)の100万隻を上回っています。ちなみに日本の保有隻数はインフレーターとPWCを入れても41万6000隻ですから、アメリカの規模は少なくとも日本の40倍ということになります。

またアメリカのマリン産業総売り上げは約2兆円1千万円と桁違い。95年との比較では金額ベースで3%の伸びとなりましたが、ユニット数ではほとんどの分野で落ち込んでおり、唯一金額、ユニット数とも上昇を見せたのはスタンドライブ艇の分野でした。

業界アナリストによると隻台数の落ち込みは95年冬から春にかけての悪天候が原因、また金額の上昇は単に小売り価格が上がったのが原因だと指摘しています。



また栄養バランスや消化吸収性が高く、しかも水中においてゆつくりと沈むため、一尾一尾に行き渡り効率の良い給仕が可能になります。

ヤマハでは魚養殖生産性向上に寄与する高エネルギー飼育飼料「ヤマハビーンズ」を発売しました。この飼料は養殖魚用飼料における世界最大手・ニュートレコ社によって開発、製造されたカンパチ、ハマチ用のE.Pタイプの子成用配合飼料。養殖魚の成長過程にあった飼料の大きさや栄養の含有バランスによって4タイプ15種類を用意しています。

高エネルギーな 養殖魚飼料 「ヤマハビーンズ」を新発売

1997年7月14日(当日消印有効) 必募締切
1997年7月14日(当日消印有効) 必募締切
1997年7月14日(当日消印有効) 必募締切

南波さんの特徴

●男性、46歳、身長180cm、体重85kg、面長で口ひげ有り ●落水時着用ウェア/カッパ上下 (上:黄色に青の横ストライプ入り、下:紺色) ●カッパのインナー:青色のフリース (防寒着)、黄色のポロシャツ、下着:灰色の上下、足元:紺色の長靴
※発見された方は最寄りの海上保安庁もしくは下記へご連絡下さい。また、詳しい情報を知りたい方、モーターボートなどの提供を申し出てくださる方も下記までご連絡ください。
南波誠捜索室
石橋興産内/06-211-2501:岡田一博
Eメール/k-okada@msn.com

南波誠さん捜索のお願い
4月23日20時11分頃、高知県室戸岬南南東32マイル沖でSAILOR SAKA 97 国際帆船レースに参加中の「ヘスケーブワン」の艦長・南波誠さんが落水しました。落水地点は黒潮本流と紀伊水道からの反流のちょうど合流地点と思われ、反流に乗って土佐湾内に流されている可能性があります。一方、黒潮本流に乗って東へ向かった可能性も同じくらいあると考えられています。捜索活動が続けられていますが、現在のところ発見されていません。
すでに皆様にもお願いしておりますが、オーナーの皆様への呼びかけ、またポスターの掲示など、発見にご協力くださいますようお願いいたします。

お客様を誘って海に出よう！ ジャンル別 97年イベントカレンダー

＜ボートフィッシング＞

- 土佐ビルフィッシュトーナメント/7月4～6日(高知県・夜須町)
- ヤマハビッグファイトトーナメント第1戦/7月6日(伊豆大島近海)
- 勝浦ビルフィッシュトーナメント/7月10～12(和歌山県・那智勝浦町)
- 合歓ビルフィッシュトーナメント/7月11～13日(三重県・合歓の郷)
- 下田国際カジキ釣り大会/7月23～26日(静岡県・下田沖)
- 遠州灘ビルフィッシュトーナメント/8月29～31日(遠州灘一帯)
- ヤマハビッグファイトトーナメント第2戦/9月7日(伊豆大島近海)

＜セイリングクルーザー＞

- クルーザー
- スーパーウエーブカップ第1戦/6月22日(神奈川県・相模湾)
- ピワコカップ第3戦/7月6日(マリーナ雄琴)
- ヤマハ青函カップヨットレース/7月19～20日(青森・函館)
- 鳥羽パールレース/7月25日(三重県・鳥羽)
- ヤマハカップヨットレース/7月27日(北海道・小樽港沖)
- エンルムカップ津軽海峡ヨットレース/8月23～24日(函館～室蘭)
- スーパーウエーブカップ第2戦/8月31日(神奈川県・相模湾)
- 祝津マリーナカップヨットレース/9月7日(北海道・小樽市)
- ヘインズカップ/9月13～15日(ヤマハマリーナ琵琶湖)
- ヤマハクルーザーフェスティバル琵琶湖大会(ピワコカップ第4戦兼)/10月19日(ヤマハマリーナ琵琶湖)
- 全日本社会人ヨット選手権大会/11月1～3日(神奈川県・横浜市)
- X'mas Cup in Biwako/12月14日(ヤマハマリーナ琵琶湖)
- ディンギー
- シーホッパー級西日本選手権大会/6月14～15日(大阪府・淡輪)
- YSA湘南選手権大会/6月22日(神奈川県・鎌倉)

- 全九州ヤマハディンギージャンボリー/7月11～12日(福岡県・小戸)
- YSA関西支部選手権大会/7月12日予定
- YSA全道選手権大会/8月23～24日(北海道・室蘭市)
- YSA北関東選手権大会/9月7日(千葉県・館山)
- 国民体育大会ヨット競技/9月13～16日(大阪府・淡輪)
- YSA中部支部選手権大会/9月27～28日(静岡県・ヤマハマリーナ浜名湖)
- YSA関東選手権大会/9月28日(神奈川県・鎌倉)
- 全日本女子シーホッパー級SRヨット選手権大会・全日本少年少女シーホッパー級SRヨット選手権大会/10月9～12日(神奈川県・江の島)
- メイツカップディンギーレガッタ/10月25日(メイツマリーナホテル)
- シーホッパー級SR関東選手権大会/11月1～2日(神奈川県・鎌倉)
- シーホッパー級全日本選手権大会/11月22～24日(ヤマハマリーナ浜名湖)

＜マリンジェット＞

- スラロームキング東京カップ/7月13日(仙台)
- スラロームキング東京カップ/8月24日(小川原湖)
- スラロームキング東京カップ/8月2～3日(霞ヶ浦)
- MJCレース/6月22日(浜名湖)
- MJCレース/7月13日(木曾川)
- MJジャンボリー/8月3日(飛騨金山)
- MJジャンボリー/9月7日(泉南)
- スラロームキング/6月22日(山口県大島郡片添ヶ浜)
- サマージャンボリー/6月14～15日(海の中道)
- サマージャンボリー/7月26～27日(未定)
- MJジャンボリー全国大会/9月予定(福岡)

※ここに掲載したイベントは5月20日現在の予定です。

3省庁が合同で プレジャーボートの実態調査

泊地不足や放置艇の問題がクロージアアップされ久しい中、公共水域の利用を適切に進め、放置艇問題を解消することを目的に、運輸省港湾局、水産庁、建設省河川局の3省庁では、プレジャーボートによる海洋性レクリエーションを活用した地域振興方策調査を合同で実施しています。

このうち平成8年度に行った「プレジャーボート全国実態調査」の結果がこのほど取りまとめられました。

これは全国津々浦々、すべての港湾、漁港、河川区域を対象に放置艇を含むすべてのプレジャーボートを艇種別、係留・保管状況別に把握することが目的で、平成8年の10月に一斉に行われたものです。

それによると水際線近傍で20・8万隻のプレジャーボートが確認され、このうち、公共水域での放置艇が13・8万隻に達しています。

図-1 全国の水際線近傍での係留・保管状況

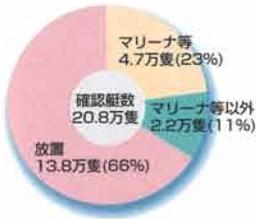


図-2 放置艇の区域別状況

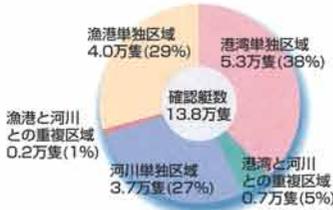
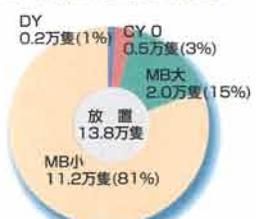
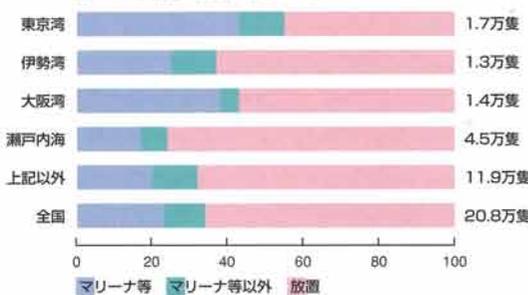


図-3 放置艇の艇種別状況



MB=モーターボート
CY=クルーザー
DY=ディンギー

図-4 地域別の係留・保管状況



地域別では、東京湾、伊勢湾、大阪湾及び瀬戸内海で全国43%のプレジャーボートが集中、このうち瀬戸内海で放置艇の割合が最も高く76%に達しています。

3省庁では今後の予定として、放置艇問題を解消し、地域の振興を図る観点から「プレジャーボートのあり方」と「放置艇のあり方」について検討を進めるとしています。

視覚障害者のヨット世界選手権に 日本から初参加

ブラインドセイラー(視覚障害者を持つヨット愛好者のヨット世界選手権)が6月7日から14日にイギリス南部のウエイマスで開催され、これに日本チームが参加します。

3回目となる今年の世界選手権にはニュージーランド、アメリカ、スウェーデンなどから約30チームが参加。日本からは初めての参加となります。

競技は乗艇するブラインドセイラーによってB1(全盲)、B2(明暗が識別できる光覚手動)、B3(水平線が識別できる弱視)の3クラスに分類されており、日本からはB1、B2のそれぞれ1チームずつがエントリーします。1チームはブラインドセイラー2名、晴眼者2名による4名。ブラインドセイラーはヘルムスマンとメインシートトリマーを担当します。

相次ぎ大型マリナーがオープン 『広島観音マリナー』『フィッシャリーナ天草』

広島県、広島市、ヤマハ発動機、ヤマハ関西など19団体からの出資によって構成される広島海洋開発(株)は、兼ねてから整備開発を進めてきた「広島観音マリナー」の一部供用を4月25日より開始し、同日オープンングセレモニーを行いました。

広島観音マリナーは広島市の南端にあり、市街地にも近い立地で、完成時には海上バース358隻、陸上保管282隻、ディンギーヤード210隻という瀬戸内海では最大規模の保管能力を有するマリナーとなります。

一方、すでにお伝えしている「フィッシャリーナ天草」は、雲仙天草国立公園内に位置するマリナーで、4月21日にオープンングセレモニーが盛大に行われました。



瀬戸内海最大規模の保管能力を誇る「広島観音マリナー」



4月21日、「フィッシャリーナ天草」ではオープンングセレモニーが行われた



日本では愛好者も少なく本格的な普及はこれからですが、障害者と健常者、老若男女がお互いに補い合って楽しみを共有することのできるスポーツとしてセイリングは認知されています。

毎週末、練習を積んできた日本チームの健闘を祈りたいものです。

南国リゾートを満喫した恒例のフィッシングツアー

5月16日から18日にかけて、恒例のいむるぶしフィッシングツアーが行われました。昨年のポートフィッシングコンテストの入賞者の方の中から抽選で選ばれた20名が参加しました。期間中は天候にも恵まれ、参加された方々はフィッシングはもちろん、様々なマリンプレイを体験、南国での休日を楽しみ過ごされました。



HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

ベルマリン(株)

環境整備やきめ細かい配慮で お客様のハートをがっちりキャッチ

静岡県浜名湖でトップクラスMJの売り上げを誇るシヨップ、ベルマリン(株)。MJの販売・修理・保管業から始まり、今年からは200艇(ボート)の保管能力を有する本格的マリナーをオープンした。こうした成功を遂げたベルマリン(株)には、いったいどんな経営戦略があったのだろうか？



新しくオープンした新店舗の外観。写真手前のトランポリンは、ウェークボードのトレーニング用

お客様がお客様を連れて来る
夢のような経営戦略

地元の高校を卒業後、実家の板金業を手伝っていた鈴木雅紀さん(現社長)がジエットと出会ったのは8年前。奥様の美佳さんと琵琶湖へ旅行したときのこと、湖面を猛スピードで疾走するジエットを一目見て「これは(浜名湖に)帰ったらやるしかない」と感じたのだという。

まだ、浜名湖ではジエットの姿はほとんど見られなかった当時、鈴木さん夫妻を中心にジエット仲間が形成された。商売柄マシにいじりの得意だった鈴木さんは、仲間のマシンの修理を頼まれることが多く、商売というほどではないが、実費プラスαで修理を請け負ったりしていたのだという。

そんなとき、ある会員制のジエットクラブが廃業するという話を聞きつけ、その権利を引き継ぐような形で平成5年8月に、ベルジエット・マリナークラブをオープンさせた。引き継いだといっても、あるのはマンションの1室の事務所と特設型の艇庫がひとつ。

「もともと、湖畔で生活したいという気持ちがありましたし、好きなジエットで商売ができるならと思っ
て」と、趣味が発展して始めた商売であることを教えてくれた。しかし、ここからが単なる趣味とはちよつと違っている。

「営業らしい営業なんて、したことがないですねえ」
という鈴木社長の言葉とは裏腹に、

ベルマリンの業績は右肩上がりのグラフを描き続け、ここ数年は浜名湖水域ではナンバーワンの売り上げをキープするほどの活況を呈した。

「こんなこと言うとヘンですけど、『お客様』が『お客様』を連れてきてくれるんですよ」

「しかも、知り合いの紹介だから負けるというんじゃないで、ここはこういう店で、ディスプレイはできないけど、それ以上にこういうメリットがある」というようなことを紹介してくれるお客さんが説明してくれているみたいなんです。よくお客さんからは「客に営業させてる」なんて言われますけど(笑)」

そんなウマイ話が……とは思ったが、それを話す鈴木社長の風貌には妙な説得力がある。やり手の経営者らしからぬ(失礼!)柔和な雰囲気と、当たりのソフトさ。周りが放っておけなくなる雰囲気、鈴木社長にはあるのかもしれない。

ライダーの気持になって 快適な環境を整備する

しかし、人柄の一言で片付けてしまつたら、MJビジネスのヒントは探れない。それ以外に、どこにベルマリン成功の秘訣があるのだろうか。

とてもオープンなイメージのショップ。1Fは事務所スペースと、各種ギア類が展示されている



今年の7月にオープン予定のマリーナのスロップ。まだ最後の工事が行われている



ショップの2Fはウェットやライフジャケット等、ウェア類が展示されている

奥様と2人で始めた小さなショップ。艇庫のキャバも限りがあある。そんな中で、自分たちに何ができるかを考えた鈴木社長は、「ここ（ベルジェットマリクラブ）に来れば、いつでも快適にライディングができる」という環境を整備することだと考えた。浜名湖広しといえども、どこでも快適にジェットを楽しめるというわけではない。安全に出艇できるのか、駐車スペースはあるのか、練習相手がいるのか：等々、自らもジェットライダーだった鈴木社長は、ライダーたちが何を求めているのかは知っている。スラロームコースのブイ常設を実現したり、レース派とレジャー派が交錯しないようにゲレンデを区分けするなど、きめ細かい配慮で環境を整備していった。

もちろんこうしたやり方は、売り上げに直結するものではなく、最初の内は経営的にもかなり厳しい状況が続いたのだという。しかし、他のショップの顧客も受け入れるというオープンな姿勢も功を奏してか、お客様の間で口コミで評判が広まり、ジワジワと売り上げが伸び始め、現在に至ったのだという。

そして、今年の4月にマリーナを併設した立派な新店舗をオープン。7月にオープンを予定しているマリーナはジェット60艇、ボート（20クラス）200艇のキャパシティを誇る本格的なもの。この業務拡張

に併せて、上村英司さんを営業主任として迎えた。

ボートの販売も、ジェットのお客様同士が共同購入するケースが多いため、これまた営業らしい営業はしないまま、うまく回転し始めた。「でも、今後はもっと積極的にやらなければダメなんですよ。借金もありませんから（笑）」という鈴木社長だが、今後またあの爽やかな笑顔を武器に「お客様に営業させていくに違いない。



右から鈴木社長、営業主任の上村さん、社長の奥様の美佳さん。鈴木さん御夫妻は2人とも陸上競技で知り合った仲。美佳さんはなんとリレーでインターハイ2位（社長は9位）の本格派ランナー



鈴木雅紀社長（29歳）は、MJCの競技委員を務める。現在はスラローム競技の普及に熱心だ

私もヤマハ

8

SRV23EX

何から何まで初めてづくし 今はマリンレジャーに夢中です

笑顔でテープカットをする横山秀之さんのご両親。愛艇<Aeolus>は、お孫さんとの楽しい思い出づくりに一役買います



横山秀之さん（愛知県名古屋市）

「免許をとったばかりで、まだ操船にも自信がないんです。でも今は週末が待ち遠しくてたまりません。そういえば、フネを買ってからは1回もゴルフに行っていないかな」と初々しいオーナーぶりを話してくれる横山秀之さん（34歳）は、今年4月にSRV23EXを購入されたばかりの新興オーナーである。

名古屋市の住む横山さんは、父親の経営するプラスチック家

庭日用品製造販売会社で会社役員を務めるビジネスマン。ここ数年の低価格ボートの普及に目をつけ、ボート免許の取得・フネの購入と新しいマリンレジャーの世界に飛び込んだというわけだ。

「フネに関しては全くの素人。

「屋根があるモーターボート」というのがヤマハさんへのオーダーでした。横山さんは自宅近くにあるヤマハの販売店に相談、いろいろなおアドバイスを受けたが

SRV23EXの購入を決断した。「キャビン付きで価格も手頃、トイレがあるので女房や子供達も安心して乗せることができます」と満足の様子だ。オプションで魚探・バウスプリット・トランサムステップなどを付け、マルチファミリーユースに仕上げている。

船名の「Aeolus」とは、ギリシヤ神話に登場する「風の神様」で、横山さんが辞書と首つびきで考えた名前だ。愛艇への強い思い入れがうかがえる。

そして4月11日（金）、待望の進水式がヤマハマリーナ浜名湖で行われた。あいにく横山さんは仕事の都合で出席できず、ご両親の正利さんと孝子さんが進水式に立ち会った。

しかし、実のところ今回のSRV23EX購入の立役者となったのは、母親の孝子さん（62歳）なのである。普段から車を乗り

こなす行動的な孝子さんだが、一念発起してボート免許取得を決意。受験コースの息子さんとは対照的に、養成コースでじっくり勉強、周囲が関心するほどがんばったという。そのごほうびに父親の正利さんがフネを買ってあげようと提案した。孝子さんもお孫さん達とフネに乗るのを楽しみにしているそう。

「Aeolus」は、ヤマハマリーナ浜名湖に保管しているため、今は浜名湖が横山家の新しい遊びのフィールドとなっている。「浜名湖で釣りをしたり、クルージングを楽しんだり、もう10回近く乗りました。健康的なアウトドアで、子供達も喜んでくれます」と忙しい毎を送りながらも、日曜日になると奥様とかわいい二人のお子様、そして横山さんのご両親と、一家でマリンレジャーを満喫している。

「母のおかげでボートオーナーになれたわけです。まだまだ駆け出しのオーナーですが、釣り道具も徐々に揃え、水上スキーにも挑戦したい。そして、いつかは大きなフネに乗ってみたいですね。とにかく今年は、家族や親戚みんなで海水浴や潮干狩りなど思いっきり楽しみたいです」
「Aeolus」と迎える初めての夏に、夢を膨らませる横山さんだ。