

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.116



1997

11/12
NOV/DEC

1998年商戦スタート・特別企画

「1998年の主力はこれだ！」

YAMAHA NOW ●

強力に、華やかに—1998 New Models

漁船、和船主力店のための ● 浜を訪ねて

「明日への漁業のサポート役に徹する」の社是を日々実践

MJビジネスのヒントを探す ● HOP STEP JET

MJ全機種をそろえたレンタル艇が新規購入客を発掘

強力に、華やかに

1998 New Models

9月に開催いたしましたヤマハビジネスミーティングを皮切りに、98マリン商戦がスタートいたしました。ヤマハ発動機は市場の声を反映した魅力あふれるニューモデルを取り揃え、市場における各層に提案。皆様のご商売を一層力強くバックアップしてまいります。ヤマハならではの新技术や、長年のボート設計・建造技術を存分に活かしたニューモデルをご紹介します。



ベストセラー「PC-27」の熟成度をアップ。 4級ライセンスで操船できるFB付きの本格外洋クルーザー PC-28

1973年に発売開始した「STR-25FB」から始まるヤマハのFB付き本格外洋クルーザーの設計・建造ノウハウを結集して開発したニューモデルです。明るくゆとりのあるキャビンやギャレーと、耐航性と凌波性に優れた船型が特徴。マリンプレイだけではなく、マリーナなどでの停泊の時間も充実させてくれるコンバーチブルモデルの入門艇です。

【主なセールスポイント】

- 大人4名がゆったりとくつろぐことのできるメインサロンは、フロア、内壁、テーブルなどにチーク材を使用したインテリア。木部に鏡面仕上げを施し、より高級感を演出するEXタイプもご用意しました。
- 大人2名がゆったりとくつろげるパウバース。シンクやシェルフなどを使いやすくレイアウトし、冷蔵庫を標準装備したギャレー、清潔感あふれるトイレルームなどークラス上の居住空間を実現しています。
- アフトデッキはフラット&ワイドに。ブルワークにトローリングポストを備えたほか、トランサムステップ&ラダーを標準装備し、ビッグゲームフィッシングをはじめとする様々なマリンプレイに対応します。
- TRPを装備した社製スタンドライブディーゼルSX370KSを2基搭載。高いスピード性能と加速性を発揮します。
- 1本のレバーでシフトとスロットルを操作できる電子リモコン(ヤマハPSコントローラー)を装備。アクティブな操作が可能で離着岸時の操船に特に威力を発揮します。



【主要諸元】 ■全長：9.91m ■全幅：2.90m ■総トン数：5トン未満 ■完成重量：4,045(4,075)kg
■燃料タンク容量：450ℓ ■最大馬力：165ps×2/SX370KS ■定員：12名 ■航行区域：沿海
※ () 内はEXタイプ。全長はバウスブリット及びトランサムステップを含む数値です。

マリーナステイ、ポートステイを快適に。 1クラス上の居住空間を持つヨーロッパスタイルの洗練されたサロンクルーザー

大規模な係留型マリーナの整備により、滞在型マリンライフが注目されつつあります。SC-36はまさにそうしたマリーナステイを楽しむことのできるクルーザーとして開発されました。フルオープンスライドドアの採用で開放感あふれるメインサロンとアフトデッキが家族や仲間と過ごす優雅なマリンライフを予感させます。



SC-36

【主なセールスポイント】

- ヨーロッパスタイルのモダンなスタイリング。カーブドウインドウや流れるようなボディーラインが優美な高級感を生み出しています。
- セカンドハウスをイメージした余裕の居住空間を提供しています。大人6名がゆったりとくつろげるメインサロン、独立した2ステイルームを供え、6名の宿泊も可能。内装カラーは3バリエーションからの選択が可能です。
- 大人6名がゆったりと座れるフライングブリッジには、クーラーBOX付きテーブルやドリンクホルダー標準装備。
- 陸電装置や発電器、エアコン、マリンオーディオ等を装備し、SX629KM-HA(300ps)を搭載(スタンダードは240psエンジン)したバリエーション・EXタイプもご用意し、走りの好み、予算に対応しています。



【主要諸元】 ■全長：11.32m ■全幅：3.88m ■総トン数：14.0トン ■完成重量：6,860(7,860)kg ■燃料タンク容量：900ℓ ■最大馬力：240ps×2/SX420KH(300ps×2/SX629KM-HA) ■定員：12名 ■航行区域：沿海
※ () 内はEXタイプ。

フローティングブリッジの採用で走行中のキャビン内の静粛性を向上。
釣り機能を充実させたディーゼルインボード・モデル **UF-33 I/B**



【主要諸元】 ■全長：10.87m ■全幅：3.09m ■総トン数：5トン未満 ■完成重量：3,660kg ■燃料タンク容量：340ℓ ■最大馬力：260ps (MD580KUH) ■定員：12名 ■航行区域：限定沿海 ※全長はバウスプリットを含む数値です。

ボートのブリッジ部分全体を6個の防振ゴム（ラバーマウント）で支える新開発の「フローティングブリッジ」を採用し、ディーゼルエンジンの振動や騒音、走行中の波当たりによる衝撃を吸収してキャビン内の静粛性を高め、ソフトな乗り心地を実現しています。釣り機能を充実させたフィッシングボートとして多くのボートフィッシャーマンから支持を得ているUFシリーズの最大艇です。

【主なセールスポイント】

- 日本の海況にあった、釣り機能に適した船型を採用し、プレジャーボートのスタイリングを併せ持たせました。
- 広い後部デッキ、ゆとりの幅をとったサイド通路、大型イケス、物入れなど基本的装備を始め、流し釣りに威力を発揮する微速装置を標準装備するなど、各所に釣り機能を優先しています。
- フローティングブリッジによる抜群の静粛性。前方視認のしやすい体型サッシ窓を用いたキャビンには、3名が前方を向いてゆったり座れるレイアウトを採用しました。
- ヘビーユーザーの期待に応え、高い耐久性と経済性を誇る社製ディーゼルMD580KUHを搭載。

センターウォークスルーを継承した人気艇の
モデルチェンジ。スポーティなフォルムに機能を
充実させ4バリエーションを用意
SRV20

95年3月発売以来、みなさまの販売努力のおかげをもちまして約3,500隻を販売いたしました好評の「SRV20」のスタイリングを一新させたニュー「SRV20」の登場です。センターウォークスルー等の使い勝手の良いデッキレイアウトと多目的に使用できるオールラウンドな性能は継承しながら、よりスポーティで流麗な外観デザインを採用しました。商品力の向上を計りながらも、ベース価格を維持し、新規マリンエントリー層に強くアピールできる商品としました。

【主なセールスポイント】

- トランサムステップを艇体との一体構造とし、ひとクラス上のボリューム感、スケール感を実現。新規ユーザーがイメージするボートらしいスタイリングとしました。
- パウデッキ下に約1mの長尺ものが入る物入れを新たに設けました。
- 分割タイプだったスターンの物入れを一体にして大きくし、収納力や使い勝手、メンテナンス性を向上させています。
- 最大馬力をこれまでの60馬力から70馬力にして高速性へ対応。70馬力パワーチルト仕様のSRV20Sを筆頭に、50馬力のSRV20、50馬力パワーチルト仕様のSRV20TLT、50馬力4サイクル仕様のSRV20F50と、搭載船外機と装備、グラフィックによって4バリエーションを設定しています。
- SRV20およびF50仕様には、前後に向きが変えられるクッション付き2WAYシートを採用しています。



【主要諸元】 ■全長：6.43m ■全幅：2.00m ■総トン数：5トン未満 ■完成重量：SRV20/545kg、TLT/656kg、S/682kg、F50/684kg ■燃料タンク容量：24ℓ×3 ■最大馬力：70ps(S仕様以外は50ps) ■定員：6名 ■航行区域：限定沿海

4級で操船できるマックスサイズ。
さらなる熟成を実現した31フィートの
スポーツフィッシャーマン **SF-31**

4級ボートライセンスで操船できる本格スポーツフィッシャーマンボートとして高い評価を得た「SF-31」の完成度をさらに高めました。優れた釣り機能を維持して、快適性や操船性を向上させるなど、各部にさらなる熟成を実現したモデルで、内外装のカラーリングも変更し、グレードアップをアピールしています。

【主なセールスポイント】

- メインキャビンは5名が対面して団らんで座れるレイアウトとし、ゆとりのひとときを演出します。
- 左舷シート下はロッド収納とし、右舷シート下は引き出し式収納としています。
- ギャレー、冷蔵庫を標準装備。陸電装置やエアコンをオプション設定し本格的係留マリーナでの滞在を一層快適に過ごすための機能の充実を図っています。
- ヤマハPSコントローラーを採用し、操船性を向上させています。
- FBのダッシュボードはグローブボックスを標準装備。10インチGPS魚探(2ST)、レーダーの取付けに対応しています。



【主要諸元】 ■全長：10.29m ■全幅：3.19m ■総トン数：5トン未満 ■完成重量：4,545kg ■燃料タンク容量：600ℓ ■最大馬力：240ps×2 (SX420KM) ■定員：12名 ■航行区域：沿海 ※全長はバウスプリットを含む数値です。



強力に、華やかに 1998 New Models

より完成度を高めたラインナップ。バリエーションも豊富に

特別仕様の限定カラーモデル SRV23EX LTD

グリーンとゴールド系のカラーリングがシックで高級感のあるイメージを演出。リミテッドカラーバージョンのEXタイプです。秋から冬にかけての拡販に向け、ぜひお客様にお知らせ下さい。



SRV23Sにエンジン バリエーション登場 SRV23S S

SRV23の中でも特に人気のあったSタイプに、ヤマハの115馬力船外機・115CETOXをパッケージしたバリエーションを追加しました。

上級コンバーチブルモデルの特別仕様艇 12月末日までの限定予約 PC-41SF Special

スポーツフィッシング機能を重視したコンバーチブルモデルの人気艇PC-41SFの外装カラー、およびインテリア等、内外装の特別仕様をご用意いたしました。



<Specialバージョンの仕様>

●外装カラー：ブルー仕様/ホワイト仕様 ●装備：トランサムステップ&ラダーの標準化 ●インテリア：メインサロン及びダイネットソファの本革仕様、パウバースクッション

のファブリック変更、カーテン生地変更、内装パッド類生地変更 ●エクステリア：アフトデッキブルワークトップのチーク仕様、パウスプリット部チーク張り、FBラダーステップのチーク仕様

後艙装性と収納面を向上させ商品力アップ FishingMate20EX、FishingMate23EX

フィッシングメイトの売れ筋モデルである20EX、および23EXの後艙装性と収納面を向上させました。

<後艙装性の向上>

●パウデッキの立面アンカーローラーやパウレールU金具などの取付を容易にするインスペクションハッチを追加。

- パウからスターンにかけてアンカーローラー配線のための配管を追加。
 - 補機取付を考慮し、スターンのトランサム部分を補強。
 - 魚探取付金具を同梱。
- <収納面の向上>
- コンソールボックスの下部に扉付きの物入れを設置。



Tackle-20と23 エンジンパッケージ化で 価格訴求力向上

ベストセラーモデルTackle-23 O/B、および20の両艇にそれぞれ80馬力、40馬力のエンジンをパッケージ化、専用グラフィックの限定モデルを発売いたしました。両モデルとも積極的な受注活動をお願いいたします。

<LTDバージョンの仕様>

Tackle-20 LTD

●エンジン：40VETOL ●プロペラ：パッケージ込 ●ステアリング：メカニカル ●LTD専用グラフィック ●カディエアーインテーク：オプション ●スターンレール：オプション



Tackle-23 O/B LTD

●エンジン：80AETOX ●プロペラ：パッケージ込 ●ステアリング：手動油圧 ●LTD専用グラフィック ●カディエアーインテーク：オプション ●スターンレール：オプション

SAIL BOAT

ジャーナーのヨット、フルラインナップ化へ 順次ニューモデルを追加

かねてより輸入販売を行ってこられたフランス・ジャーナー社のクルーザーを98年シーズンよりフルラインナップ化し、クルーザーのラインナップを強化しました。

J-24.2 SUN ODYSSEY

ファミリーでゆったりと、手軽にセイリングを楽しむことのできるセイリングクルーザー。コーミングを高くし安全性を配慮したコックピット、25フィートクラスとは思えない居住性もセールスポイントです。



[主要諸元]

■全長：7.30m ■水線長：6.60m
■全幅：2.49m ■喫水：1.10m
■船体重量：1,900kg
■搭載エンジン馬力：9PS
■定員：10名(平水、限治)、8名(沿海)
■航行区域：沿海

J-32.2 SUN ODYSSEY

ジャック・フォールーとジャーナーの共同開発による、明るいインテリアと豊かな居住性が特徴のセイリングクルーザーです。キールタイプとセンターボードタイプの2タイプを用意しています。



[主要諸元]

■全長：9.50m ■水線長：8.22m
■全幅：3.00m ■喫水：1.45m
■完成重量：4,050kg
■搭載エンジン馬力：18PS
■定員：12名(平水) ■航行区域：遠洋

装備充実、価格のメリットを打ち出した 33Sの特別仕様モデルを発売 YAMAHA33S Special Version

- マスト&ブーム&リギンの仕様を変更し、帆走性能をさらにアップ。
- マスト&ブームの表面をミラーフィニッシュとし、より精悍な外観に。
- ハルラインカラーを7色設定し、ユーザーの要望に対応。
- 通常85万円相当の仕様を特別価格50万円で提供。

1998年商戦スタート
特別企画

浜名湖で確かめた 1998年の 主力はこれだ!!



9月17日から19日までの3日間、98年度のマリンビジネスのスタートを象徴するヤマハマリンビジネスミーティングが行われた。毎年恒例のイベントではあるが、今年は、「新しいヤマハマリンの総決起集会であり、新しいマリン事業の成長の起点となる」ビジネスミーティングという意味合いがあったからだろうか、ニューモデル試乗会場で一艇一艇を確かめていく販売店の皆様の真剣な表情が印象的であった。さて、今回はその試乗会場で実際に各ニューモデルを確かめていただいた上で、お気に入りのニューモデルについて商材としての価値を分析していただいた。「どの層に対して、何を、どのように売っていくのか」そのヒントを探してみたい。

●小型マルチパーパスは独立した市場を形成するか



ニューモデルの登場で 好調のSRVは ますます勢いに乗りそう

デビュー以来、好調な売れ行きを続けているSRVが、今回全面的なモデルチェンジによって、よりコンパクトのあるニューモデルとして再デビューを果たした。価格をそのままにハルを新規に造り上げ、見た目も走行性能も新しくなったのだ。4ストローク搭載モデルも含め、全4バリエーションでの展開だが、特に好評なのが、70馬力搭載モデルであった。

底辺拡大という役割を十分に果たしているSRVだが、これからは別の効果も期待したいところ。荒木自動車(静岡県清水市)の荒木優さんは次のようにお話しして下さった。

「SRVが登場して以来、サラリーマン層や免許取得者層、若年層に受け入れられ、確実に底辺は広がりました。ただし、その方たちが次のモデルに代替えをするかというところが簡単なものではありません。特にこの層のオーナーさんはトレーラーや四駆など船以外に投資している方が多いですからね」

そういう意味ではSRVはステップアップ層を生み出すという以上に、今後同クラス内での代替えも考えられる、スモールボート

トという確立した市場を作り出すことに貢献したと言えるのではないだろうか。

荒木自動車さんも「今年も主力はSRV20を中心としたSRVシリーズです。カラー、デザインとも一層洗練されており機能性も十分だと思えます」と、まだまだこのスモールボートの好調は続くものと見ている。

またマリンプラザ伊藤(北海道上磯町)の伊藤洋一さんは「うちの場合、今まで入門艇として釣りならタックル20、アウトドアならSRVというようにはつきりと分かれていました。しかし、これからは同クラス内での買い換えというケースが増えていくのではないでしょうが。その意味でSRVのモデルチェンジは大きな意義があります」と言う。

その他にも「ニューSRVに期待する」という販売店さんは多い。

「うちもSRVシリーズが主力です。推奨馬力も70馬力にアップし、デザインでも新しくなり、モデルチェンジというよりニューモデルに近い。売り手としても新しい気持ちで販売できます」とするのは、アオキボート(東京都世田谷区)の風間清さん。

また神奈川県横浜市のKMCマリーナ、土



岐啓介さんは「SRV20はパワーに余裕が感じられました。セールスポイントとしてデザインの良さをアピールしていきたいですね。ターゲットは免許取得者、ジェットに飽きたユーザーです。販売戦略としてはマリナーの

保管料を努力して下げ、ランニングコストの面でも手軽さを訴求していきます」と意欲的だ。
流行りのソフトを提案しながらのSRV拡販を目指している販売店さんも。

「うちのマリナーは9割が釣りのお客様です。釣りブームもいい傾向ですが、もっと違った遊びを提案し、新たな需要を生み出す必要性を感じています。その意味でウエイクボー

ドのファンを対象にどんどんSRVをアピールしたい。ジェットからの代替も最近目立っており、若い人たちが共同で購入しています。10月中旬に早速試乗会を行い、商品アピールしたいですね」(来島マリナー/愛媛県今治市/小島二郎さん)

●激しい競争に打ち勝つ商品戦略の評価は



UF-33の新技术・フローテイングブリッジはインパクトあり。自信を持っておすすめできる商品です

フィッシングボートとしてはフローテイングブリッジを搭載したUF-33がやはり評判がいい。セールスポイントが明確だし、売る側にとってもわかりやすいモデルであったこと。そして何よりも売り手として欲しくてたまらなかつたモデルであったこともあるようだ。皆さんの生の声を聞いてみよう。

「フローテイングブリッジの採用、シャフトに変更になったことで静粛性に優れ、波切りもよく、ウケはいいと思います。他社にはない優れた製品だと思ひ、お勧めしやすい。27や30からの代替えも期待できます。主力はSRVとなりそうですが、こちらは大いに期待しています」(タカハシ/新潟県柏崎市/高橋哲郎さん)

「ドライブからシャフトになったことで今まで以上に自信を持って、かつ安心して販売できます。うねりにも強そうなので、外洋指向の釣りのお客様には特に注目されていくと

思います」(セントラルボート/千葉県木更津市/小林浩美さん)

「来季の主力として期待しています。騒音などこれまでのクレームにすべて対応しているという印象でした。価格的にも説得力があり、今UF-30に乗っているお客様から文句を言われそうなくらいです」(セーラーズ/香川県高松市/喜田芳和さん)

このようにUFシリーズ、というよりヤマハフィッシングボートラインナップ、ディーゼルインボードのフラッグシップとしての役割を十二分に果たしてくれそうである。最後に、セントラルの営業マン小林さんが語った頼もしい一言をご紹介します。ここ。

「このクラスは売れると売れないとかではなく、売って行かなくてはならないボートだと思います」



●着実に浸透している分野に確実な商品投入



スポーツフィッシング戦略は成功している。 SF・31、PC・28は好タイミングの投入です

玄界灘、鳥羽、塩釜。この地名を聞いて何

を連想されるだろうか。これはいずれも今年第一回目のビルフィッシュトーナメントが開催された場所である。どの大会も盛況に開催され、バブル以降も年々トーナメントが盛り上がりつつあることを実証した格好となった。

「ヤマハはソフトが充実しており、イベントの開催も積極的に行っている。ビルフィッシュトーナメントなどはその効果が傍目に見ても現れていると思う」とは前出の荒木さんのコメント。

今回はこうした層をも意識したニューモデルのラインナップとなった。

今回は4級免許で操船できる2基掛けコンバーチブルの最大艇としての人気を不動のものとしていたPC27がPC28としてモデルチェンジされた。同じく4級免許で乗れる最大クラスのスポーツフィッシングヤーマンSF31も内装を充実させ、より商品力を向上させている。これらのクラスのポートに対す

る期待度も大いに高まっている。

PC28はクオリティとグレードを格段と引き上げながら、基本スペックも充実。特に5トン未満という限られたスケールをいかに使うかというところで、代表的なマリナーの「10メートル未満」という規制を意識したところは、隠れたセールスポイントと言えるよう。

またSF31もスポーツフィッシングへの憧れを抱いた小型艇のオーナーへの代替候補として、大いに魅力的な商品となっている。こうした中で「PC28を主力商品に」と語っているのが金谷マリナー(千葉県富津市)の進藤孝男さん。

「波切りがよく、走りがいい。さらにセールスポイントはスタイリング、広いキャビンでしょう。20〜27フィートクラスのユーザーからターゲットを絞っていきます」

SF31を押すのは大富ボーディング(静岡県沼津市)の田辺治久さん。

「SF31は印象的でした。内装が変わったて

とはもちろんですが、今回試乗して改めて操船のしやすさなど走りの良さも実感できました。最大のセールスポイントは4級免許で操船できること。PC26、PC27のお客様で釣りをメインにされている方の代替えモデルとして大いに訴求できると思います。当社のマリナーでもFB艇が主流となってきましたのでPC28とともにお客様にアピールしていきます」

これからトロリーングの提案を図りながらこれらのクラスの拡販につなげたいという販売店さんもある。

「昨年あたりから自営業のオーナーさんが目立ってきました。ほとんどのお客様が釣り指向ですね。この層に対して主力となるのはPC28クラスでしょうか。底釣りのお客様が多いので、将来的な代替えを見据えながら、トロリーングなど大型化に繋がる遊びを提案していきたいと思います」(田原マリナー/愛知県田原町/山田真一さん)

一方、「滞在型クルーザー」の上級モデルとして、発表されたSC36は、特に都市部の大型店からの評価が高い。

実際、代表的な係留型マリナー/横浜ベイサイドマリナーでは、海に出ないでマリナー内で過ごしたり、船中泊を楽しむオーナーが増えているというデータがある。

ヤマハ東京・世田谷店の営業担当・宮城進さんも「ベイサイドでは、フィッシング





ボートのオーナーや、クルージング好きのオーナーもマリナーに帰った後、船の中で食事をしたり、団らんを楽しんだり、遅くまで船に残って過ごす方が目立ってきています」と証言する。

「試乗した感じではこのタイプの使命でもある静止安定性がとても良い。また滞在に限らず、走行中のキャビン内の騒音が抑えられていて、優雅に楽しく、会話をしながらのクルージングをすることができると、という印象でした。ソファなども良く、まさに細かい部分にまで配慮が行き届いています。このタイプがSC.38以来の登場なので市場での訴求力は十分にあると思います。全長が12メートル以内に抑えられていて、横浜ベイサイドマリナーのBパスに係留

可能なサイズなこともいいですね。PC.27あたりからの代替えモデルとしてお勧めしていきたいです」(前出・宮城進さん)

また、こうしたタイプを待ちに待ったという販売店さんも。

「SC.36には期待が膨らみますね。今まで無かったタイプの商品なので、今後の市場にどのような影響を与えるのか楽しみです。お客様に提案する側としても遊び方にバリエーションを持たせられます。フィッシングという枠組みを踏まえた上でいろいろな遊び方を提案しなければ船を買っていただけませんか。その点、マリナーの船中泊だけでも楽しめる、本格的なクルーザーは待ちに待ったという感があります」(前出・喜多芳和さん)

その他、PC.41も「熟成された完成度の高い船」「スポーツフィッシングファンにとっては憧れのポイントとして定着している」との感想が相次いでいた。

これらの商品を手には、この秋から冬に向けてどのようなビジネスを展開していくか。ヤマハとしても強力なバックアップ策をご用意し、皆様とともに邁進していく所存である。

(取材／構成…編集部)

厚い信頼感に基づいた強固なパートナーシップを目指して ヤマハマリンビジネスミーティング

「顧客の遊びの変化を先取りしビジネスチャンスを増やそう」
「確実なユーザーフォローで顧客を育成しビジネスを拡大しよう」

今回のヤマハマリンビジネスミーティングでは浜名湖での試乗会の前に、グランドホテル湖西において「顧客の遊びの変化を先取りしビジネスチャンスを増やそう」「確実なユーザーフォローで顧客を育成しビジネスを拡大しよう」をスローガンに、98年に向けての政策説明会が行われた。

来季のヤマハマリンは、これまで以上に市場に視点を向け、環境の変化や顧客ニーズの変化に的確に、迅速対応していく考えを発表。ここ数年、注力していた新規顧客開拓を継続しながら、来季以降は代替えを促進する戦略の強化を同時に図っていく。

また、ヤマハ発動機(株)マリン事業本部の梶川本部長は「特に販売店の皆様との信頼関係をより

強め、第一線で活躍する皆様のご意見を取り入れながらマリン事業に取り組んでく」と挨拶。また、「海外におけるマリン事業、エンジン事業等で培った、ワールドワイドな総合力を発揮できる体制を目指していく」ことが確認された。



シーバスフィッシング・ブームとは？ ガイド・ビジネスに見るボートビジネスへの波及効果

シーバス・フィッシングというカテゴリは、バス・フィッシングに対しての物言いであって、実際の対象魚はシーバス（スズキ）に限らず、シイラやメバルなど、およそルアーに掛かる魚すべてが対象魚となっている。現在シーバス・フィッシングと呼ばれるものは、ソルトウォーターでのルアー・フィッシングに変わりつつある。

そして今、このシーバス・フィッシングというものがブームらしい。とはいっても、淡水のブラックバスに比べたらブームと呼ぶには少々抵抗がある。もしかすると、ブラックバスのブームにあやかりたいと考えたソルトウォーターの「業界」が創り上げたブームなのかもしれない。しかし、ともあれソルトウォーター・ゲームにおいてシーバス・フィッシングが大きな地位を占めるに至ったことは事実であり、実際シーバスにハマってしまったという人も急増している。もちろんこうした背景には、淡水のバス・フィッシング・ブームがあることは間違いない。ルアー・フィッシングの（テクニク、タックルの両面における）普及、「キャッチ&リリース」という言葉に象徴されるスポーツ・フ

ィッシングという考え方の浸透、ファッション性を全面に押し出したフィッシング・スタイルといったことが、バス・フィッシングにおいて既に確立されていたという状況がまずあった。

そこへきて、あまりにも急激なバス人口の増加はバスの絶対数の減少という事態を招き、現在では河口湖や芦ノ湖といったメジャーかつ小さな湖では、初心者ではなかなかバスを釣ることはできないという状況になっている。或るバス専門誌の調査では、その読者の7割が実際にバスを釣り上げたことがないという結果が出ているそうである。

そんな「釣れないバス」に嫌気がさした一部のバサリたちが、「釣れるシーバス」へと民族移動を始めたというのがこのブームのひとつの側面であることは確かであろう。

利用客の20%がボート免許の取得へ

今年の4月に多摩川河口でシーバス・フィッシングのガイド／チャーター業を始めたジヨイコルの木村正二さんももとは熱心なバサリだったという。

「5〜6年前なら霞ヶ浦で陸からでも1日に100匹以上釣れたりしましたけど、このところのブームで魚がスレちゃって釣れなくなりました」

という木村さんは「海は大物が釣れて楽しいというウワサを耳にしてソルトウォーター派に転向。その後、奄美でのボート・フィッシングに魅せられて自らマイボートを購入。その趣味が高じて本業である不動産会社の一部

門としてマリン事業部を創設。現在3艇のボートを所有してシーバスのガイド兼チャーター業を営んでいる。

「お客様で若い人の90%はバス・フィッシングからきた人」というジヨイコルの客層に特徴的なのはボート・フィッシングへの興味が強いことだという。

「1人のリーダー的存在のお客様が5人の友達を連れてきたとしますよね。そうするとリーダーともう1人は根っからの釣り好き、もう求道的と言っているほどです。その他のうち2人は釣りよりもボートに関心を示すんです。残りの2人はどちらにもあまり関心を示さないといった具合。面白いことに大体がこの割合なんですよ」

ジヨイコルさんによると、なんとこれまできた250名のお客様のうち50名ほどが四級小型船舶操縦士の免許を取得、さらにそのうち数名がボートオーナーになっているらしいという。

「みなさんマイボートを持つことがものすごくお金の掛かることだと思いませんか。ボート自体の価格もそうですけど、燃費や管理費などのランニングコストに関する質問が多くて、マイボートが夢ではないとわかると次は免許ですよ」

ジヨイコルさんの基本料金は1〜5名で3時間半の釣行で3万円。4月の開業からすでに約250名のお客様をガイド、そのうち4分の1がリーダーとなるペースでほとんど休みなしの状態だというが……。

「この価格設定だとほとんど儲けは出ませんよ。だいたいこの辺の乗り合い船の料金が1

人7000円が相場ですから、それより極端に高いとお客様が離れてしまうみたいです。ガイド業だけで考えたら商売としては成り立たないでしょうね、今後ボート販売も合わせて行っていくば別なんでしょうけど……」

という木村さんは、当面はガイド業に徹してノウハウとテクニク（ボートハンドリング）を蓄積したいと語ってくれた。

ノウハウがあれば商売としても成り立つ

事業としては成り立ちにくいというシーバスのガイド業だが、これを立派に商売として成り立たせているところもある。兵庫県西宮市にあるヤマハマリンショップのトップノットさんは、昨年の6月からシーバスのチャーター／ガイド業を開始した。

「本当は3年ほど前に考えていたんですけど震災で……」

あの阪神大震災で店舗を失ったトップノットさんは飯店舗で急場をしのぎ、今年の4月にやっと念願の新店舗を構えるに至った。運河に面した絶好のロケーションで、店舗の目の前の桟橋にはシーバス用の23ftボートが2艇係留されている。

「ウチは最初から（シーバス・ガイドを）独立した事業として考えていますから、ここで儲けられなくても、それが販売につながればいいなんて考えはありません。だから、チャーター料だって、きちんとした儲けが出るように設定しています」

という白戸社長が設定した価格は23ftボートの1艇3〜4時間の貸し切り料金（ガイド兼

ブームだと言われるシーバスフィッシングだが……





関西エリアで軌道に乗せているトップノットさんのガイドビジネス。写真は白戸社長



「ニーズが発生するフィールドを開拓していくことが、これからは大切」というシーメンズの小倉部長



キャブテン付き)で1名25000円、2名33000円、3名33000円、4名36000円。これは従来の釣り船チャーター料としては確かに高めの設定である。にも関わらず、トップノットの予定表は時間単位で数ヶ月先まで予約でビッシリ。取材中も問い合わせの電話がひっきりなしだった。

「ウチはそれだけのサービスを提供していませんから。1度来ていただいたお客様は100%満足してもらおう自信があります。この値段に対して高いと感じるお客様は失礼ながら来ていただくことなく結構ですということになりますね」

白戸社長がここまで自信たっぷりに語るにはそれなりのバックグラウンドがある。自らJGFA審査員の資格を持つ白戸社長は、大

手釣り具メーカーと契約を結んでいるいわばプロ・アングラー。地元TVの釣り番組にも月2度のペースで出演し、地元の釣り新聞にも毎月のように取り上げられる。関西では知る人ぞ知る存在なのである。現在5名いるキャブテンも厳しい研修と試験をクリアした優秀な人材を揃えた。

「ボート販売とは独立した事業ではありませんが、シーバスのお客様がボート購入につながるケースは多いですよ。もちろんボクたちもボートを「釣りを楽しむための素晴らしい道具」のひとつとして紹介していきますから」

先に出た「客層を選ぶ」というのも、こうしたボート販売につなげていくことを念頭に置いているからに他ならない。

ボート販売に結びつけるためガイドを継続

一方、トップノットと同じ関西エリアでシーバスのガイド/チャーター業を始めたヤマハマリンショップのシーメンズさんは、当初考えていたものから少々の路線変更を試みていくところだと言う。

「この事業を始めたきっかけはひとつは琵琶湖のブラックバス・ブームから流れてくるだろうということ。もう一つはマリナーの空洞化を考えて。関西では小型艇は釣り場近くのマリナーに集まり、都心部には大型艇ばかりが増えてしまったんです。その後バブルがはじけて大型艇が減り、都心部のマリナーが空洞化して行かなくなりました。マリナー自身も危機感を持っていて、小型艇への価格面を含めた対応を考え始めていて、そんな状況で都心部でも手軽にできるシーバス・フィッシングに可能性があるのではと考えたんです」と語ってくれたのはシーメンズの小倉営業部長。

中古艇の販売を主に行ってきたシーメンズさんは、マリナーとのつながりが強いことを利用して、大阪湾に2カ所、日本海(兵庫県豊岡市)に1カ所の計3カ所でのシーバスガイドのサービスを開始した。さらに、ボート販売につなげることを考え、顧客は全て会員制とし、会員になることでこの3カ所のサービスを自由に受けられるということを最大のセールスポイントとしていたが、客足の方は今ひとつ伸び悩んだ。

「独立した店舗がないことや、広告不足も一因でしょうが、最大の原因はノウハウが不足していたということでしょうね、ここまで大々的にやるには」

結局、シーメンズさんでは大阪湾でのサービスを一つに統合し、全体的な規模を縮小することで対応、出直しを計ることにした。

「ただ、リピート率が高いことを考えれば、シ

東京湾でもシーバスフィッシングは人気。ジョイコイルさんではこれまでの利用客250名のうち50名が免許を取得したという



ーバスが将来的に有望であることは変わりありませんから。今後も継続しつつノウハウを蓄積していくことでしょうか。これだけ低価格ボートが出てきていますから、我々ボート業者もニーズを持っているだけじゃなくて、ニーズが発生するフィールドを開拓していく必要がある。これからはそれが大切になるでしょう」

シーバスという新たな分野の開拓が、これまでの釣り人たちとは全く違った考え方を持った新たな「釣り人」を作り出していることと、彼らがマイボート・フィッシングに偏見なく興味を抱いている層であるということは確かかなようである。

我々のマリンビジネスにとっても、こうした潮流をいかに取り入れ、ソフトとして利用する事が可能かどうか、一考してみる価値はありそうだ。

浜

を訪ねて

愛知県／一色町

石川農機株式会社

新技術を開拓しながら、社是に掲げた「明日への農業、漁業のサポート役に徹する」を日々実践



広大な敷地に修理工場を兼ねた本社が建てられている。左手はマリーナ



潜り船のメンテナンスに励む13年のベテラン荒島さん



杉浦専務(中央)を囲んだ船舶部門のスタッフ。奥に広がる港に修理工場からスロープが敷かれている



本社奥に設けられた船外機専用の修理工場



日 本を代表するノリの産地のひとつ、愛知県三河湾。毎春秋になると、波静かで広大な漁場に無数の竹竿が立てられ、ノリ漁のシーズン到来を告げる。

石川農機は、三河湾の西部、知多湾を中心に長年、ノリ和船の販売・修理に従事。地元漁師さんたちから厚い信頼が寄せられている。

同社は昭和34年、ちょうど農業に動力式の耕耘機が導入されはじめた頃に創立。以来、稲作のみならず、野菜や果物畑に導入されるあらゆる農機具を扱ってきた。

「海に進出したのは昭和55年、ちょうどFRP船が導入されはじめたときです。当時からノリ漁は盛んでしたので、和船が主体になりました。ヤマハさんとは、このときからのおつきあいです」

そう語る杉浦専務は、同社が海に進出したときに入社。船舶部門一筋の大ベテランであるが、もともと農機具からスタートした会社だけに、「私もマレーシアに5年間、農機具の扱いを教えに行っていたこともありました」という。

海外への技術指導はすべてボランティア。石川農機では、NGO(民間ボランティア)による海外協力隊のさがげともいうべき「オイスカ」の精神に則った活動に励んでいる。取材時、タクシーの運転手に「行き先は農園ですか。船の工場ですか」と尋ねられたが、同社の農園とは海外からの研修生を受け入れ、農機具の指導を行うところである。

「船舶部門でも、これまでに4人の海外研修生を受け入れ、船外機の修理などを指導してきました。一番長く滞在したマレーシアの青年は、国に帰ってから販売・修理店を開き、いまでは支店を持つまでになりました」と、杉浦専務は目を輝かせた。

自らも技術指導に海外へ出向き、社内では

石川農機株式会社

- 創業：昭和34年1月
- 従業員：11名（うち船舶部門6名）
- 事業内容：農業機械、漁業機械、船舶の販売・修理
船舶部門のメイン商品：ヤマハ和船シリーズ、船外機（80～90HP）
- 商圏：西三河湾一帯
- 店舗：昭和55年、船舶部門新設と同時に修理工場を兼ねた本社を建設。現在はマリーナも完備

■市場背景

ノリ漁は、製品化して出荷するまでを自己の責任でしなければならない。そのため、1000万円単位にもなるノリ乾燥機を備えるなど投資負担が大きい。潜り船のような新技術の導入にも資本が必要だが、後継者のいない家では慎重にならざるを得ない。

後継者がいないためにノリ漁から撤退する家もあるが、そのために広がった漁場を少ない人数でまかなうため効率の良さが求められている。潜り船といった新技術の導入をはじめ、企業として共同経営といった方策も一つの案として語られるようになってきている。

一方、近年になってプレジャーボートの数が増え、漁業者とのトラブルも多くなった。石川農機でも本格的なマリーナ施設を備え数十艇を受け入れているが、いまのところマリーナ客による浜でのトラブルは聞かれない。

同社では社是のほか、事業信念として「町の人たちの土と水とのふれあい」を謳っている。そのため、漁業者との共存をめざしてプレジャーボートには徹底したマナー協力を求めており、その成果が出ている。



毎年8月を過ぎるとノリ漁の準備がはじまる。写真は網の支柱となる竹竿をそろえているご夫婦



ずらりとヤマハの和船・船外機がならぶ浜



ノリ漁をひかえた浜。手前に潜り船が置かれ、港にはノリ漁に使う作業船が舫われている。ノリ網を敷くための竹竿の群が港外の海に見える



本社事務所に掲げられた社是の額



「潜り船は網の下をくぐりながら採取するので、網のサイズに合わせた艀装が必要です。網は設置場所によってもちがうし、個々の漁師さんによってもちがいますから、それぞれに艀装を合わせなければなりません。船ごとにオーダーメイドするわけです」

作り置きを注文に応じて売ればよいという簡単な世界ではない。まさに、社是の通りサポート役に徹しながら浜の要望に添えているのである。

「潜り船はヤマハW25FFをベースに開発しました。漁師さんといっしょに海に出て艀装を試行錯誤しました」

努力の甲斐あって、この潜り船は開発の翌年から浜の主流になり、採取作業の効率化と採取量のアップが一気に進んだ。とはいっても、潜り船を売るためには並々ならぬ苦労が付いて回る。

「業務は年中無休の体制です。ノリ漁は正月以外に休みがありませんから、いつでも浜に向けるようにスタンバイしています」

ノリ漁は、採取の準備に入る秋口から採取が終わる春先まで、特に忙しい。杉浦専務は、夜明けとともに修理依頼の電話で起こされることもめずらしくない。「サポート役に徹する」という心構えが大切な意味を持つ。最新のノリ採取技術である「潜り船」を8年前に開発し、まっさきに地元で導入したのも、サポート役としての強い意識があったからこそ実現したのである。

「潜り船は年中無休の体制です。ノリ漁は正月以外に休みがありませんから、いつでも浜に向けるようにスタンバイしています」

ノリ漁は、採取の準備に入る秋口から採取が終わる春先まで、特に忙しい。杉浦専務は、夜明けとともに修理依頼の電話で起こされることもめずらしくない。「サポート役に徹する」という心構えが大切な意味を持つ。最新のノリ採取技術である「潜り船」を8年前に開発し、まっさきに地元で導入したのも、サポート役としての強い意識があったからこそ実現したのである。

「業務は年中無休の体制です。ノリ漁は正月以外に休みがありませんから、いつでも浜に向けるようにスタンバイしています」

ノリ漁は、採取の準備に入る秋口から採取が終わる春先まで、特に忙しい。杉浦専務は、夜明けとともに修理依頼の電話で起こされることもめずらしくない。「サポート役に徹する」という心構えが大切な意味を持つ。最新のノリ採取技術である「潜り船」を8年前に開発し、まっさきに地元で導入したのも、サポート役としての強い意識があったからこそ実現したのである。

1998年マリン商戦スタート 戦略商品の積極的な 拡販をお願いいたします

いよいよ次年度マリンシーズンに向けた新商品も登場し、98年の商戦がスタートいたしました。巻頭ページでもお伝えしたように、ヤマハでは大型艇から小型普及艇までの各ジャンルに対して魅力的なニューモデルの他、皆様に優位に商品をお取り扱いいただくため、期間限定モデルなどをご用意しています。

商戦スタートのこの時期こそ、積極的な拡販をお願いいたします。

■SRV20がモデルチェンジ
小型マルチパーパス艇のベストセラーモデルSRV20がモデルチェンジ。店頭展示用のバナー（写真）をご用意しておりますのでどうぞご活用ください。

■各種キャンペーンを展開
大型艇の受注促進を目的とした予約キャンペーンなど、各エリアごとに販売会社を主体としたキャンペーンが予定されております。ぜひご賛同ください。

■期間限定モデル
12月末日までの期間中、PC-41SF Specialを特別仕様モデルとしてご用意しました。

■特別仕様モデル
Tackle-20、Tackle-23 O/Bの2隻にエンジンをパッケージ化したリミテッドバージョン、また特別カラーバージョンのSRV23EX LTDをご用意しています。
※詳しくは本誌「YAMAHA NOW」のコーナーをご参照ください。



New SRV
150万円より
*本州・四国・九州地区価格
YAMAHA
海のレクリエーションビークル

「ヤマハ船外機点検 キャンペーン」実施中



世界中で愛用され、機能性、耐久性において特に高い評価を得ているヤマハ船外機ですが、製品ばかりでなく、高い技術力を背景にしたサービステクニクも、ワールドワイドに信頼されている理由の一つです。

ただ今、ヤマハではサービスタッフを派遣し、お客様の船外機を点検する「ヤマハ船外機点検キャンペーン」を実施中です。

10月以降は、以下のスケジュールにて巡回していく予定です。この確認の上、お問い合わせください。

- 〔10月〕
 - 7日～10日／マリンことう
 - 13日～14日／宮城県松島地区
 - 15日～17日／宮城県三陸・気仙沼地区
 - 18日／山口県柳井地区
 - 21日～22日／神奈川県三浦地区
 - 21日～22日／高知県宿毛地区
 - 〔11月〕
 - 11日～12日／神奈川県三浦地区
 - 17日～20日／沖縄、石垣、恩納（船外機教室）
 - 11月中／昆布森、羅臼（格納点検）
- ※掲載したスケジュールは都合により変更される場合がございますのでご了承下さい。詳しくは担当のヤマハ営業マンにお問い合わせください。

ハイパワーを伝えるマリンギヤに最適 「スタンドライブギヤオイル(20L)」新発売

長期間に渡って過酷な状況にさらされるスタンドライブのギヤオイルは、従来の船外機用のギヤオイルに比べて高い性能が要求されます。

今回発売した従来品の上級グレードとなるGL-5グレードのオイルは、ピニオンギヤのピッチングの抑制の効果があり、ハイパワーを伝達するスタンド

ライブギヤに適した仕様となっております。また、お買い求めやすい価格を実現しています。皆様のお店におかれましてはぜひ導入をおすすめします。



●スタンドライブギヤオイル (20L)
・パツナンバ: No.90790-73610
・希望小売価格: ¥20,400

「ご活用ください!」 フィッシングメイトをベースにした キャスティング用アクセサリカタログ

シーバスを中心にソルトウォーターアーフィッシングが注目され、マイボートへの興味がフィッシングファンの間でも一層高まりつつあるようです。

ヤマハではこうしたフィッシングファンを対象に、様々なアクセサリ、オプションを用いてフィッシングメイトをキャスティング専用のボートに仕立て、ご紹介する提案型カタログをご用意し

ました。

フィッシングメイト20EX、23EXの両モデルは、後継機性の向上、収納性の向上が図られ、より完成度を増しております。さらに本体の付加価値を増す戦略として、ぜひご活用ください。

GOODS



YAMAHA
Game Fishing Style
フィッシングメイト20EX・23EX
For Fishing Man

YAMAHA
Mrs. Hatto

ACADEMY

営業/サービスの知識取得の場として積極的な
受講をお願いいたします <ヤマハリニアカデミー>

1990年の開講以来、多くの営業マン及びサービスマンの知識習得の場としてご利用いただきました<ヤマハリニアカデミー>。ご自身のスキルアップはもちろん、従業員研修等にぜひご活用ください。

'97下期(10~3月)の開催講座

[航海講座 I]

大型艇の航海技術及び運用術、操船術の習得、並びにレーダー、GPS、魚探の操作実習を通じて、デイクルージングにおける船長としての責任と判断力を身につけ、オーナーに指導できるレベルまで能力を高めます。

- 期間：10月28日~31日(4日間)
- 受講料：80,000円(前泊を含む宿泊費込み)

[航海講座 II]

航海講座 I で習得した技術のレベルアップと、疑似体験をもとに日常では体験できない緊急時の対応力を身につけ、一層のオーナー指導力を身につけます。

- 期間：11月19日~21日、12月17日~19日(3日間)
- 受講料：60,000円(前泊を含む宿泊費込み)

[スポーツフィッシング講座]

主にカジキを対象にしたスポーツフィッシングに必要な装備、タックルの概要及びテクニックの習得を目指します。

- 期間：11月26日~27日、3月4日~5日(2日間)
- 受講料：55,000円(前泊を含む宿泊費込み)

- 募集対象者：マリンプラザ、マリショップ、サービスショップ、サービス指定店、ヤマハ販売会社スタッフ
- 開催場所：ヤマハマリーナ浜名湖(静岡県湖西市)
- 申し込み方法：申込書に記入の上、担当販売会社宛にお申し込みください。
- お問い合わせ：マリニアカデミー事務局(☎053-594-6515)

INFORMATION

締切目前です!
第9回ヤマハ全国児童「浜の風景画」コンテスト

今年で第9回になるヤマハ全国児童「浜の風景画コンテスト」の締切が迫っております。

同コンテストは、身近な水とのふれあいや遊びを描くことで、子供たちの海に対する関心をより深め、環境保護や海を見つめ直す機会を提供することを目的としています。

ぜひ皆様のお店でも告知くださいますようお願いいたします。

(応募要領)

- テーマ：「身近な水とのふれあい(浜辺や海および水辺での風景)」
- 応募資格：小学校6年生以下の児童・幼児
- 応募期間：1997年7月1日

(火)10月31日(金)

■応募方法：応募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、保護者氏名を記入の上、応募先まで郵便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

■応募規則：応募用紙は四ツ

切サイズ(54・5cm×39・0

cm)の画用紙、もしくは同サ

イズの用紙を使用。



前回の入賞作品

ご存知ですか「船舶気象通報」
周波数とタイムスケジュールが
4月より変更されました

海上保安庁では沿岸の灯台などで観測した気象状況を全国27箇所から1時間に1回、無線放送を行っていましたが、今年4月より、その周波数がすべて1,670.5KHZに変更されました。また放送タイムスケジュールも同時に行っていたものが、西側のエリアから順に放送されています。

1670.5KHZ

各地の灯台で風向、風力、気圧、視程、うねりなどを観測し、放送しています。ただし観測内容は放送局によって異なります。また、各放送局のサービスエリアは約100海里となっています。
※詳しくはお近くの海上保安部までお問い合わせ下さい。

[南海海域~太平洋~北海道東岸]

- 平安名埼/毎時00分00秒~02分20秒
- 都井岬/毎時06分30秒~08分30秒
- 足摺岬/毎時10分40秒~12分10秒
- 室戸岬/毎時12分10秒~13分40秒
- 大阪港/毎時13分40秒~15分10秒(4時から20時)
- 潮岬/毎時15分10秒~16分50秒
- 大王埼/毎時16分50秒~18分30秒
- 伊廊埼/毎時18分30秒~19分50秒
- 八丈島/毎時19分50秒~21分30秒
- 野島埼/毎時21分30秒~23分10秒
- 犬吠埼/毎時23分10秒~24分50秒
- 金華山/毎時26分30秒~28分10秒
- とどヶ埼/毎時16分50秒~18分30秒
- 尻屋埼/毎時29分30秒~33分00秒

- 襟裳岬/毎時33分00秒~34分40秒
- 釧路埼/毎時34分40秒~36分20秒

[九州西岸~日本海~北海道西岸]

- 女島/毎時36分20秒~38分00秒
- 若宮/毎時38分00秒~39分40秒
- 琴埼/毎時39分40秒~41分20秒
- 見島/毎時41分20秒~43分00秒
- 多古鼻/毎時43分00秒~44分30秒
- 越前岬/毎時44分30秒~46分00秒
- 船倉島/毎時46分00秒~47分40秒
- 粟島/毎時47分40秒~49分20秒
- 入埼/毎時49分20秒~50分50秒
- 龍飛埼/毎時50分50秒~54分20秒
- 積丹岬/毎時55分40秒~57分50秒
- 焼尻島/毎時57分50秒~00分00秒

ぜひ皆様のマリナビジネスにも導入を
ヤマハSRVレンタルポートクラブ

今年4月より運営を開始しております「ヤマハSRVレンタルポートクラブ」ですが、おかげさまでこの半期、全国39拠点のマリーナに加盟していただき、約2000名もの非オーナーのマリンファンの方々にご加入いただきました。皆様のご理解、ご協力に感謝いたします。
なお、次年度は4500名の会員獲得を目標に、引き続き会員の募集を図り、より皆様のご商売に役立つデータの確保に努めるとともに、免許取得者の拡大など、ポートの需要創造に努めてまいります。今後も積極的な会員募集活動をお願いいたします。

SRVレンタルポートクラブ
加盟店のメリット

●会員の利用データがフィードバックされるため、営業活動に活用することができます。

- 利用者名/利用日/利用内容/利用実態/利用実態(地区別、月別、年齢別)など
- 免許取得促進への強力なセールストークとなります。
- レンタルクラブによって体験者層を生みだし、艇の販売ターゲットを拡大します。



ヒロ内藤氏を迎え 岡山でシーバスフィッシングコンテスト 特別仕様のフィッシンググメイトは注目の的

去る9月14日、岡山県の宮浦マリナーにおいて、プロスポーツフィッシングアングラ、ヒロ内藤氏を迎え、シーバスフィッシングコンテストが開催されました。台風19号が接近し、小雨がバラつく天候のなか20代〜40代のルアーフィッシングファン46名の参加者が集まりました。

(株)岡山マリンさん(有)クニヤスさん、ヤマハ関西・岡山店が企画した今回のコンテストは準備が約1ヶ月と短期間ながら、オーナーや来店者にDMで呼びかけ、ラジオCMや新聞折り込みを積極的に展開しました。

午後から始まったコンテストはヒロ内藤氏の講義が約1時間半にわたって行われ、今回の対象魚であるシーバスを中心に、ルアーやリール、ロッドの選択からポイントに対するキャスト方法まで、初心者から上級者までわかりやすい講演内容に、参加者の熱心な眼差しが目立っていました。

その後はオーナー艇4隻、岡山マリンさんが準備した、フィッシンググメイトやSRVを含めた計10艇を使い、児島湾内でシーバスフィッシングにチャレンジ。しかしコンディションが悪く、釣果はゼロ。運営スタッフにとっては少々淋しい結果に終わってしまいました。それでも参加者は「普段陸から釣りをしています。ボートを使った釣りは、より積極的にできるし、ポイントの多さもボートを使わなければわからなかった。ぜひ、このようなイベントを継続的に行って欲しいですね」「ポイントへの具体的なアプローチなど、講義とコンテストの組み合わせでボートフィッシングの面白さがよくわかりまし

た。ボートを使うというトロローリングのような本格的なイメージを持つてしまっているが、今日のは実に手軽に楽しめて、同じ場所なのにポイントの多さに驚きました」と継続的なイベント開催を望む声が多かったようです。またコンテストに使用した、エレクトリックモーター付きの、フィッシンググメイトのシーバス仕様に参加者の注目が集まっていました。

ヒロ内藤氏は「釣果は残念な結果になりましたが、皆さんと楽しむ釣りが出来て良かったと思います。ぜひまた来たいです」と限られた時間



釣れなくてもヒロ内藤氏と記念撮影で大満足の参加者たち



子どもや女性もシーバスフィッシングにチャレンジ

間のなか参加者とのコミュニケーションがとれたことに満足していたようでした。岡山マリンの武田社長も「釣果がなかったのは残念ですが、参加者の方々がボートでの釣りを再認識する意味では、効果のあるイベントだったと思います」とコメント。今回のシーバスコンテストはボートの潜在需要層に対して大いにインパクトを与えたようです。

各地でビルフィッシングトーナメントが開催

毎年盛り上がりを見せるビルフィッシングトーナメントですが、この人気は衰えるどころか毎年愛好者を生みだし、今年も新たな企画の元、ビルフィッシングトーナメントが行われています。ここでは今年初めて開催されたトーナメントの結果をご紹介します。

第1回鳥羽ビルフィッシングトーナメント

最大は159.0kgのクロカジキ

●8月1日(金)〜3日(日)
●三重県鳥羽沖



優勝●<フェニックスFC>/桜井英博
クロカジキ 159.0kg (80Lb)



優勝●<ファイアード>/後藤一文
クロカジキ 83.0kg (50Lb)

第1回の開催となった今回は50艇(参加選手約200名)が集まり、予想を上回る賑わいとなりました。2日、参加艇は昔島から一斉にスタート、天竜沖と大王崎沖の二手に

大きく分かれましたが、大王崎沖で46kgのマカジキが揚がる、翌3日はほとんどの船が大王崎沖に。その結果、大王崎沖で159kg、124kg、43.6kgの3本のカジキが立て続けに揚がりました。同実行委員会では、来年の開催も予定しており、7月の勝浦ビルフィッシングトーナメント(和歌山県)、下田国際カジキ釣り大会(静岡県)に続くビッグイベントに成長させていきたいと意欲的です。

玄界灘ビッグゲームフィッシングトーナメント1997

●8月29日(金)〜31日(日)
●長崎県壱岐沖

大会初日、参加15艇(選手70名)は午前7時に博多湾をスタート。大半は壱岐の北西にある七里ヶ首根を目指したものの釣果はサワラのみ。大会2日目は、壱岐湯之本港沖からスタート。全艇7里ヶ首根に向かいました。10時のルールコール(定時連絡)の後、ファイアードが83kgのカジキをランディング。この1本のカジキの出現により会場は大いに沸きました。今回は15艇の参加でしたが、これをきっかけに福岡でのトロローリング

熱もますます盛んになりそう。来年からは名称も「玄界灘ビルフィッシングトーナメント」と改め、全国からの参加を呼びかけていく予定です。



優勝●<サヤカ3>
志田吉彦/クロカジキ151.0kg (50L)
山崎武敏/マカジキ3本タグ&リリース

第1回塩釜カジキ釣り大会

●9月5日(金)〜7日(日)
●宮城県金華山沖

大会初日となる9月6日、ランディングしたカジキはなんと10本(うち1本はギャフロープの長さが規定外だったため失格)。翌日もカジキが次々と釣り上げられます。優勝したのは初日に151kgのクロカジキを釣った「サヤカ3」。同チームは2日目もマカジキを連続ヒット。ラインにはなんと3尾のカジキが同時にヒット。

「ランディングするのも恥ずかしいサイズですから」という志田吉彦キャプテンは、その3尾を次々とタグ&リリースして、着実にポイントを重ねました。「東北は釣れないだろう」という根拠なき噂も、「釣れるみちのく」の大会としてこれからアングラの注目を集めそうです。

Close-up

ヤマハ 船外機

4ストローク船外機の ニューモデルが続々登場 今後の動きにご注目ください!

環境問題のクローズアップや排ガス自主規制の動きという市場環境の中、ヤマハでは4ストロークのラインナップの充実化を促進しています。このほど「F25A」のパワーチルト仕様、「F15A」などニューモデルを追加。燃費はもちろんのこと、クリーン排気、静粛性に優れ、さらに船外機の本来の使命であるトップスピード、加速性に優れた製品となって

います。今後も高馬力化を含め、継続してラインナップの充実を図ってまいりますのでご期待ください。



2ストロークモデルの ラインナップも一層充実 CV40X新発売

4ストロークモデルばかりでなく、ヤマハのメインラインである2ストローク船外機もお客様のご要望にお応えする製品を積極的に投入。漁業市場を中心に25~200PSまでを取り揃えたCVシリーズではこのほど40Xを投入しました。またV-MAXシリーズは今後バリエーションを拡充し、バスフィッシング市場に積極的に参入していく予定です。

■主なニューモデルの主要諸元

		トランスサム高	総排気量	最大出力	重量	操船方式	始動方式
4 Stroke	F25A	423m, 550m, 636m	498cc	25ps/5,500rpm	62.0-70.0kg	リモコン/マニュアル	電動/手動
	F15A	440m, 567m	323cc	15ps/5,000rpm	45.0-50.0kg	リモコン/マニュアル	電動/手動
2 Stroke	CV40X	424m, 550m, 649m	703cc	40ps/5,500rpm	72.0-83.8kg	リモコン/マニュアル	電動/手動

ぜひご紹介
ください。

スピード、釣り機能、快適な居住性 プロフェッショナル・フィッシングをサポート

DY-50B-4A

外洋での走行性能に卓越したDY-50Bをベースに、個人での釣り機能を高めたDY-50B-4A。アメリカズカップ艇の開発で培われたFEP構造解析を駆使した船形はそのままに、クラス最強パワーのマリンディーゼル・MD980KUHを搭載し、より高いレベルの走行性能を実現しています。船中泊を可能にしたワイドなブリッジをはじめ、イクスレイアウト、スラスターのオプション設定など、細部にわたって釣り機能を追求したプロフェッショナル・フィッシング・ボートです。



[主要諸元]

●全長:15.40m ●全幅:3.25m ●全深さ:1.50m ●最大保証馬力:550ps
●最大積載量:2,000kg ●適合エンジン:MD980KUH(c減速) ●航行区域:限定沿海

DY-57A-0A

ラウンドV型ハルによる卓越した凌波性とソフトな乗り心地。最大出力600馬力のヤマハマリンディーゼル・MD1250KUHを搭載し、重荷時にも力強い走りを実現しています。大型ブリッジで船中泊にも対応し、大型エンジンルームハッチでメンテナンス性が向上しました。基本性能に磨きかけた高性能漁船です。



[主要諸元]

●全長:17.20m ●全幅:3.92m ●全深さ:1.67m ●最大保証馬力:600ps
●最大積載量:6,400kg ●適合エンジン:MD1250KUH ●航行区域:限定沿海

HOP STEP JET!

MJビジネスのヒントを探す

北総マリリン／千葉県印旛郡

MJ全機種をそろえたレンタル艇が 新規購入客を発掘

「周辺地域にメンテナンスを受けてくれるショップがなかったもので」という北総マリリンの南海広美社長。趣味ではじめたジェットスポーツだったが、仲間からの強い要望に応じてプロショップをオープン。一からはじめた仕事は、3年目を迎えて大繁盛。その見事な経営手腕に迫ってみました。



水郷、利根川を背に建てられた北総マリリン。シーズン中は店舗前に展示艇がずらりと並び

現在、サービス担当者1名と奥さまを合わせた3名で対応している

独自のクレジットカードを備えるなど、顧客サービスに余念がない



開店までの苦勞をみじんも見せない笑顔の南海社長

車やバイクのレースに出場するほど、スピードの世界が大好きだったという南海社長。13年前、知り合いのダイビングショップに展示してあったジェットに一目惚れして、その日のうちに購入。乗るほどに、その奥の深いライディングの世界に引きずり込まれていった。ゲレンデは建設業を営む自宅付近の利根川。かつて銚子から江戸までの水上交通路として栄えた水郷地帯だけに、レースはもちらんのことツリングにも事欠かない恵まれた水域。知らぬ間にライディング仲間が集まり、大きな輪ができた。

そんな中で耳にするようになったのは、「メンテナンスをしてくれるところが近所がない」という声。建設業を営み、以前は自動車修理業に携わったこともあって、めっぼうメカに強い南海社長に周囲の熱い視線が向けられた。

「確かに、この辺はゲレンデに恵まれている一方で、修理やメンテナンスを受けてくれるショップがなかったんです」

立地条件は悪くない、そう思った南海社長。一からのスタートであったが、仲間の声援に添えてショップづくりに着手した。

「苦勞したことは、特にありませんでした

ね」と笑顔で話す南海社長。だが、実際には水域許可を得るまでに5年もの月日を費やした。どうせやるからには、メンテナンスはもとより保管から免許教室まで一環した業務をこなさねば、いくらゲレンデに恵まれているとはいえ、ショップ経営は難しい。河川での上下架には、漁協、砂採掘組合、そして建設省といった複数の団体・省庁から許可や理解を得る必要がある。

「地元ですからも、みんな知り合いだっただけから理解してくれました」と南海社長は語るが、それも長年培ってきた信用と、根気よく交渉にあたった成果である。最大の関門と目された建設省からの許可も長年の苦勞の末、めでたく手にすることができた。ショップ開店の構想から待つこと5年、焦らずに下地を固め、みんなの夢だった地域のプロショップが3年前に実現した。

底辺の拡大に力を注ぎたい

南海社長が最初に狙ったショップ経営の根幹事業は免許教室だった。実技教習は天候にあまり左右されない波の穏やかな河川、学科教習は川辺に建てられたショップの2階である。実技と学科、2つの教習が隣接した場所で行えるなどのメリットを活かし、オープン以来、年間平均で300人ほどの受講生を集めている。受講生は従来からのライダー仲間による口コミで集ま





北総マリンはジェットのみならずバスフィッシングのベースとして釣り業界でも有名。水郷地帯のポイントにも詳しく、専門誌の取材に協力することもあるほど。もちろんジェットでもバス釣りを楽しむ

さまざまなイベントを企画して顧客を飽きさせない



(写真提供/北総マリン)



ショップ2階の免許教室。窓からは川辺に設けた実技教習のゲレンデが臨める



ゲレンデ近くに用意した保管場所。トレーラーボートも保管できる広さを持ち、来年から登場するジェットボートの対応も万全だ



平日にもかかわらず北総マリンのゲレンデにはMJを楽しむ若者であふれていた



「これは、新海社長の13年におよぶご自身の経験が物を言う。「MJは完成されたマシン。故障もほとんどありません」。先輩ライダーからこう説明されると、ほとんどすべてのお客様が納得する。」

「そのためには、パーツの在庫管理が大切ですが、その点ヤマハはフォロワーがしっかりしていて助かります。また、ビギナーはマシンの善し悪しは分かりません。どのメーカーにしようか迷っている人に対して、ヤマハのMJは自信を持って勧めることができるんです」

「趣味が興じてプロショップの経営に乗り出した新海社長。楽しい遊びを、より多くの人に紹介したいという熱意は冷めることを知らない。」

「また、開店と同時に事業の中心に据えた免許教室も、セールスに大きく貢献。卒業生の2割がMJやボートを買ってくれるという。」

「他店で買ったお客様も、修理やメンテナンスでウチに来ることが多いんです」。以来、そのお客様の7割はお得意様になるという。いかにメンテナンスがショップ経営の大きなポイントであるかが分かる。「今は通販で購入する人もいますが、アフターサービスが受けられずに1シーズンで手放してしまいう人もいます。メンテナンスは第1の条件、そして保管管理も重要です」。安心して楽しめる環境を整える、それがお客様の信用を得る条件であり、MJの遊びを長続きさせる秘訣でもある。

「レンタルを、ひとつの窓口として考えており、MJは全機種を用意しています。これで、試乗会に来られなかった人をフォロワーでできるんです。利用者の多くは免許教室の生徒です。とにかくビギナーへの対応に力を入れ、底辺を広げたいんです。MJは年齢や性別に関係なく、誰もが楽しめるでしょう。特に、ここはツーリングのゲレンデとして恵まれています」

長年ジェットを愛し、プロショップの経営に乗り出した新海社長



私もヤマハ
9
SF-51

幼稚園からの仲良し3人組 初のトーナメントで119kgのマーリンをゲット!

峯岸良造さん(宮城県仙台市)



日本の場合、一旦社会に出てしまうと、その付き合いはどうしても会社や仕事関係に限られてしまい、プライベートにおいてもそうした付き合いを引かずしてしまいがちである。仕事の利害が全くない幼なじみや学生時代の友人との関係を大切にしたいとは思いつつも、去る者日々に疎しで何となく疎遠になってしまいがちなもの。

しかし、ここでご紹介する峯岸良造さん(52歳)たちは、なんと幼稚園時代からの付き合いが未だに続いており、毎週のようにはゴルフや釣りに連れ立って遊んでいる。

「後藤とは幼稚園、小学校、大学が同じ、菊池とは中学、高校と同じだったんです」という3人の現在最大の関心事は釣り。しかもカジキ狙いの

ビッグファイト。

3年前、社員旅行で行った石垣島で60kgのキハダを上げて以来病みつきになったという峯岸さんはすぐさまPC127を購入。そして今年の5月には現在のSF-51に買い換えた。もちろんビッグファイトを目論んでいた。

このアルペラレインのメイクルーは他でもない、この幼なじみ3人組。しかし、未だファーストマーリンの姿は拝んでいない。そんな3人組が、先日地元宮城県で行われた「第1回塩釜カジキ釣り大会」に出場した。本格的なビルフィッシュトーナメントに参加するのはこれが初めて。出航前のタックル準備も緊張気味の3人。

そんなドキドキ、ワクワクのデッキ上が色めき立ったのが大会初日の午後1時23分。突如リ

ールがうなりを立てて糸を吐き出す。ハリーネスを着ける峯岸さん、ギャフを用意する菊池さん、他のラインを整理する後藤さん。みな無言のまま慌ただしくファイトの持ち場に着いた。



ファイティンググチャアで汗を流す峯岸さんを2人は「ガンバレ」と励まし汗を拭う。「ガンバレって言うてるだけならラクだよな」と弱音とも嫌みともたれぬ言葉を吐く峯岸さん。3人は完全に学生時代の顔に戻っていた。

ありがちなオーナー/クルーという関係はそこにはなく、ただただ仲のよい3人組が魚釣りに興じている姿はなんととも新鮮で、ちよつと羨ましくさえ感じた。

釣果は見事な110kgのクワカジキ。初日のファイトですっかり筋肉痛になってしまった峯岸さん、2日目は後藤さんとアングラーを交代。すると2日目も119kgの大物がヒット。初出場ながら3位に入賞してしまった。検量場に揚げられたマーリンに添い寝するようなおどけたポーズを取って写真を撮り合う3人の姿に、少年時代の彼らの姿が重なり合うように感じられた。