

YAMAHA MARINE NETWORK NEWS



ヤマハマリンネットワークニュース

2003
No.148



特集 ● 免許制度改正

YF-23 拡販レポート ● (株) タカハシ・出雲崎勝見マリーナ

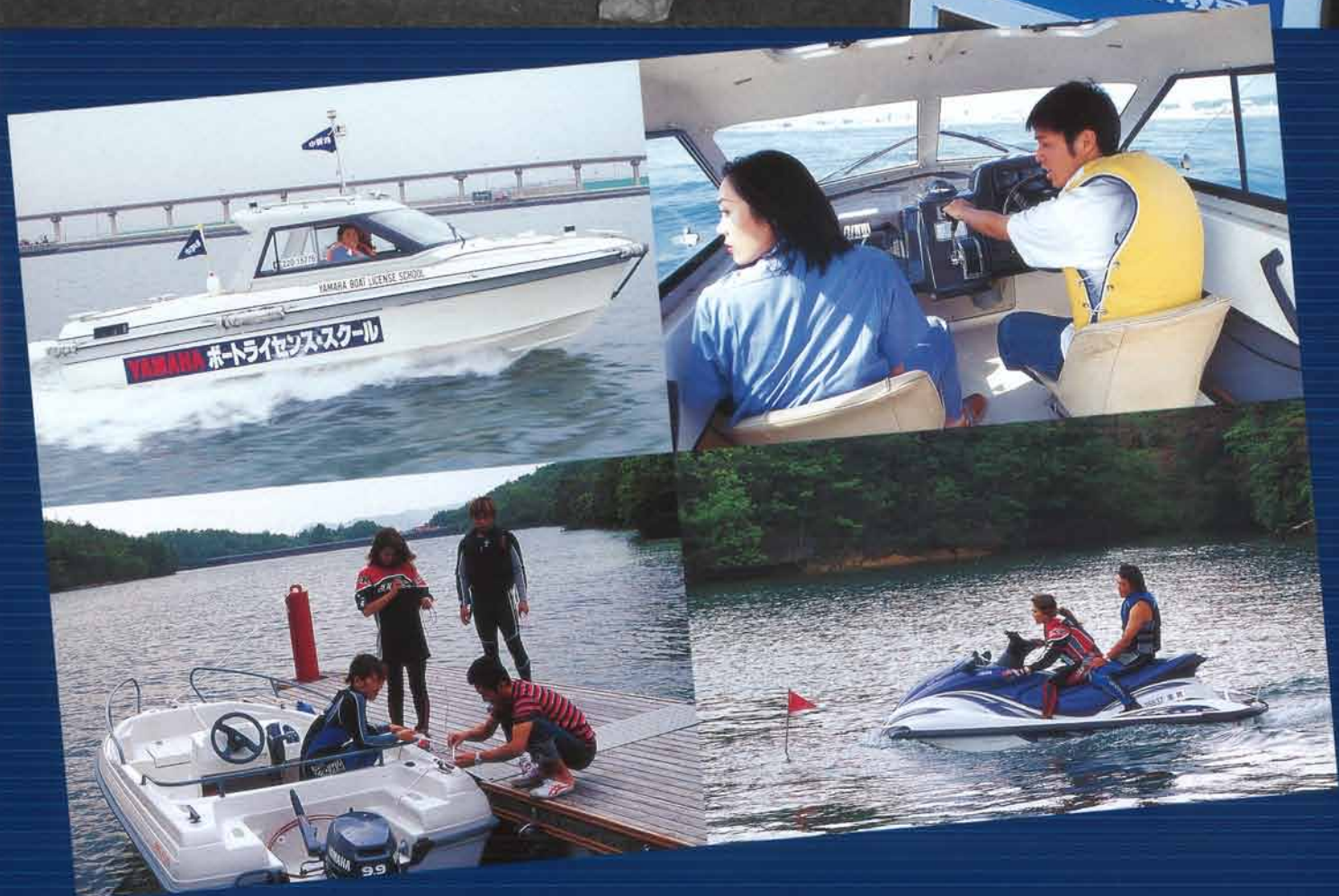
New Model ● F150Aいよいよデビュー

特集

免許制度改革

レジャーユーザー約190万人がターゲット
潜在的マリンファンを呼び起こせ

小型船舶操縦士免許。通称〈ボート免許〉は、1974年の施行以来、約278万人が取得しうち約190万人がレジャー目的と推測されマリンファンを問わず海の免許として認知されてきた。そしてこの6月1日には約28年ぶりとなる免許制度改革が行われ、新免許制度が施行された。今回の特集では、新しい免許制度の概要と各販売店様の取り組みを中心にレポートする。



◆新免許制度の概要◆

新免許制度についての概要を確認するために下記の表をご参照ください。制度上の最も大きな変更点は、資格区分の再編と遵守事項の付記となっています。なお、遵守事項を違反した場合には、行政処分の対象となりますので、ユーザーへの指導および啓蒙をお願いします。

■ボート免許の種類

免許種類	船の大きさ	航行区域
一級小型船舶操縦士 (5トン限定)	総トン数20トン未満 総トン数5トン未満	外洋
二級小型船舶操縦士 (5トン限定)	総トン数20トン未満 総トン数5トン未満	平水区域＋ 海岸から5海里以内
二級小型船舶操縦士 (湖川小出力限定)	総トン数5トン未満	湖川＋指定水域 機関出力15kW未満
特殊小型船舶操縦士	水上オートバイ	海岸から2海里

※特殊小型船舶操縦士免許保有者以外は水上オートバイを操縦することができません。

■現行免許から新免許への移行

現行の免許	新免許
1/2級	新1級(20トン未満)＋水上オートバイ
3級	新2級(20トン未満)＋水上オートバイ
4級	新2級(5トン未満限定)＋水上オートバイ
5級	新2級(5トン未満限定/1海里限定)＋ 水上オートバイ
5級湖川小馬力	新2級湖川小出力

新免許制度は「総トン数:5トン」を一つの目安として、また1級限定免許が設定されたことにより、ボートの諸元表通りの限定沿海の航行が可能となるなど、実際の使用実態に合わせた設定といえるでしょう。

湖川小馬力の上限が引き上げられます

湖川小馬力免許の上限がこれまでの10馬力未満から15kW(約20馬力)へ変更され、湖川小出力限定免許と名称も変わります。なお、長さ3m未満のボートで出力1.5kW(2馬力未満)を操船するには船舶免許の取得は必要ありません。

■プロモーション制度の内容

保有免許	受験免許	学科試験科目				実技試験	
		心得・遵守事項	交通ルール	運航	上級運航	5トン未満艇	5トン以上艇
3級	1級	免除	免除	免除	○	—	免除
	2級	免除	免除	免除	○	—	免除
4級	1級	免除	免除	免除	○	—	○
	2級	免除	免除	免除	—	—	○
5級	1級	免除	○	○	○	—	○
	1級5トン限定	免除	○	○	○	免除	—
	2級	免除	○	○	—	—	○
	2級5トン限定	免除	○	○	—	免除	—
湖川	1級	○	○	○	○	—	○
	1級5トン限定	○	○	○	○	○	—
	2級	○	○	○	—	—	○
	2級5トン限定	○	○	○	—	○	—

■プロモーション制度

新免許制度では新たに上級試験を受ける場合、すでに受験済みの教科、実習については免除されます。

■遵守事項

事項	内容	違反点数
1. 酒酔い操縦等の禁止	飲酒などにより注意力や判断力が低下しているなど、正常な操縦ができないおそれがある状態での操縦の禁止。	3点 (死傷事故の場合は6点)
2. 免許者の自己操縦	港内や航路など他船が行き交う輻輳区域では、免許保有者が操縦しなければならない。なお、水上オートバイは全水域において免許保有者の操縦が義務づけられた。	3点 (死傷事故の場合は6点)
3. 危険操縦の禁止	遊泳区域への進入や遊泳者付近でのジグザグ走行などの禁止	3点 (死傷事故の場合は6点)
4. 救命胴衣の着用義務	12歳未満の子供や水上オートバイなどを対象に、救命胴衣の着用が義務づけられた。それ以外についても着用するように努める。	2点 (死傷事故の場合は5点)
5. 発航前の検査の実施	出港前に燃料や船体などの確認、気象情報などの収集を実施しなければならない。	なし
6. 見張りの実施	周囲の水域の状況を判断するために、適切な見張りを確保しなければならない。	なし
7. 事故時の対応	事故が発生した場合には、人命救助に必要な手段をつくさなければならない。	なし

●行政処分の対象と再教育講習の実施

左記の違反点数が5点以上になると行政処分(6ヶ月以内の免許停止もしくは戒告)の対象となります。この行政処分は再教育講習を受講することで、免除、軽減されます。なお、過去3年以内に行政処分を受けた方は、その対象が3点以上となります。



これまで以上にお客様の嗜好をつかめる 免許を生かしたビジネス展開に注力を

免許制度の改正を各販売店様はどのように
とらえているのだろうか。

また免許の窓口となる

東日本・西日本/マリンスソフト課は

改正後の市場をどのように見ているのだろうか。

始動・新ボート免許教室

関東地区では5月中旬に、関西地区では5月下旬に、改正免許制度に合わせた初の免許教室が行われた。今回編集部が取材したのは関西で初となる特殊免許の教室で、当日は各ショップに応募された6名の受講生と免許教室の開講を検討されている販売店様に参加された。

会場は兵庫県の高室池。午前が学科、午後に実習というカリキュラムで行われた。参加した受講生に動機を伺うと「とりあえずボートを運転する機会はないので、マリッジットを」という答えが最も多く、「最初なのでしっかりやればまず落ちることがないと言われた」と販売店様の後押しが初参加の決め手になっていたようだ。

今回の免許制度改正では、免許保有者にとってはプロモーション制度の活用など、選択肢が広がる可能性を秘めているわけだが、こと特殊免許(PWC)については実技試験の実施など、制度改正による審査の厳格化はいうまでもない。しかしながら今回初めて免許教室に受講された生徒の意見を聞くと、MJを使用した講習制度は「非常に良い」と答える人が多いのが印象的だった。その理由を聞くと「実際にマリッジットに乗ることができ、操船の不安が払拭できた」というコメントが多く聞くことができる。「マリッジットに乗ること

で、実際のイメージができる」と概ね好評だった。

では、販売店様はどのように捉えているのだろうか？

この日の講習会にお客様を動員し、自らも参加されたシーゼットカンパニーの井野口昌代さんは

「マリッジットについては特殊免許になったことで、従来のメリットが限られたものになってしまいました。お客様からの声では「特殊になったから免許はやめよう」というようなことは聞かれませんが、免許は免許として認識されてるようです。かえって目的をしっかりと持って取得される方が多く、その分だけこちら販売につなげていければと思います」

と率直な感想を述べる。また岡山から参加された岡山マリンの大塚雅生さんは「特殊免許を取る人はかなり具体性を持った方になるわけですから、購入率というのには必然的に高まるはずだと感じています。自社でやるにせよ、ヤマハさんの講習にサポートしてもらうにせよ、ひとまず今シーズンは様子を見ながら取り組んでいこうと思います」と、新免許制度を活用したマリッジットビジネスを展開していきたいという。

ビッグボートに繋がる2級免許を普及させる 兵庫トヨタマリン

次に尋ねたのは、今回の試験会場となった兵庫県の商圏にボートビジネスを展開されている兵庫トヨタマリンさん。これまでのマリン部門のあった事務所とマリナーをそれぞれ移転し、新たに新西宮に事務所を、また保管場所は、これまでの高砂マリナーと播磨マリナー(旧J・O・B)を統合し、播磨マリナーに本社機能を構え今年度より稼働する予定だ。

「これまで免許といえば20代が中心でしたが、去年の秋頃から30代と定年間近の50代が中心になりましたね。もちろん駆け込みもあるのですが、やはりお客様が自分のライフスタイルというものを探しながら、ボート免許を受講されるケースが目立ってきました。これは先々の事を考えれば



山本猛夫課長。2級を普及させ、ビッグボートのP.Pを作り出したいと意欲的だ

いい傾向だと考えています」
SクラスやAクラスといった大型艇を中心に積極的な拡販を展開されている兵庫トヨタマリンさんでは、今回の改正をどのように捉えているのだろうか。

「6月からは免許保有者へのアプローチをかけていきたいですね。特にうちの市場特性では1級5ト未満限定よりも2級です。瀬戸内と大阪湾、遠距離でも周見、串本は2級で十分の範囲です。まずは2級を取得していただいて、ビッグボートの乗り心地というのを感じさせ、販売に結びつけていきたいと思っています」

1級限定よりも、販売に直結できる2級を普及させていきたいという。また、移転による店舗の認知度の低下は免れないという山本さんは、新制度への移行をビジネスチャンスと捉え、新規・代替えを問わず免許需要の取り込みを着実に伸ばしていきたいという。

「免許受講生のうち約3%は販売に直結しているお客様なんです。この3%を着実に取り組むこと。これが今後の課題です」



免許センターは販売店様のサポートセンター

西日本・マリソフソフト課

特殊免許教室を開催した西日本・マリソフソフト課に、改正後の免許関連の取り組みについて話を伺った。

「マリソフソフト課としては、お客様との意志の疎通が一番重要だと考えています。それは、これまではポートなら4級、ジェットだけなら5級という大まかな括りでの提案できたわけですが、今後はお客様がどのようなマリソフソフトを送りたいのか、距離を求めるのか、それともポートの大きさを求めるのか？ そういった具体的なコミュニケーションが取れて、初めてお客様にニーズにあった免許が提案できると思います。ですから最初からマリソフソフトや



ポートライフをテーマにしたアドバイザー的な役割を担うことが多くなると思いますが」

「細分化するポート免許と今後の免許の取得率は、ユーザーのニーズが反映したデータになるという松島至信課長。改正後の受講申し込みでは、すでに和歌山や高知で限定1級免許に多数応募があることから、その地域性やユーザーニーズが反映された取得形態になることが予想される。また関西免許センターでは、これらの情報を随時担当するネットワークショップへフィードバックしていく予定だ。

「新免許制度に移行したことで、より市場の実態に沿った免許比率になることが予想されます。免許センターとしても、これまでの免許申請だけの機能だけでなく、販売店様から申請いただいたリストを元に市場の分析を行い、ビジネスをサポートできるような情報のフィードバックを考えています。」



新規層に対する認知度向上、保有者には、ステップアップを促していきたいと語る松島課長

すでに免許を持たれている約190万人のレジャーユーザーがターゲットとしているわけですから、それらのお客様をいかに活性化させることができるか、それが当面の課題といえるでしょう。

ショップ経由での免許申し込み比率が高

免許申し込みトップ店が取り組む 制度改正後の拡販策

アクアワールドダイイチ (茨城県・土浦市)

関東最大の湖、霞ヶ浦を商圏に持つアクアワールドダイイチさんは、MJユーザーを多く抱えたネットワークショップ。そして同店における販売の一翼を担う免許受付は東日本エリアでもトップクラスを誇る。なぜ免許教室の申請が多いのか。免許担当の坂本郁子さんと川又洋子さんにお話を伺った。

「一番は霞ヶ浦だと思います。こういった湖が周辺にありますので、みなさんMJやポートの体験機会が多い。そこで「とりあえず免許だけでも」と思って来店される方が8割以上になります」

「広告を使った積極的な告知よりも口コミでの申請が多かったという坂本さん。それでもこの1年間は免許制度の改正に合わせて積極的に露出展開を図り、雑誌広告から新聞の折り込み、消防署といった官庁機関へのDMなどを行ったという。」

「ご存じのように主力商品はMJですが、顔の分かるお客様には改正前に取得をしていただきました。というのも改正後にMJの免許教室を開講するのが決定しているのは、今のところ山中湖しかない

大阪では、改正後に新規顧客へのフックアップとなるよう、各メディアを通じて免許の認知度向上を積極的に展開。また免許保有者に対しては、店舗ツールを作成し、ステップアップのキャンペーンを告知していく予定だという。

「んです。そういったことも含めて訴求して、おおよそが取得されたと思います。今後の課題はこうしたお客様をいかに販売に結びつけていくか。それと今後免許申請されるお客様をどのぐらいフォローできるかということでしょう」

現在MJが主力のアクアワールドダイイチさんでは、今以上にポートの比率を高める計画を立てている。

「MJとポートの比率は8:2ぐらいで



免許を担当する坂本郁子さん(左)と川又洋子さん。年間300人前後の申込者を担当する



すが、これを5.5ぐらいまでにしていき
たい。MJで遊んでいるユーザーさんをソ
フトでボートへ転換できればと考えてい
ます」
店舗の休業日には有志のオーナーさん

トレーラブルが主体の北海道は1級限定がベスト

【函館マジマ (北海道函館市)】

函館マジマさんは、MJやボートを問わ
ず函館のマリンユーザーを中心にサポート
してこられた老舗のマリンショップであ
る。

函館市内にはMJが使用できる自社ゲ
レンドを構え、古くからユーザーの啓蒙活

を招いて、東京湾フィッシングクルーズを
開催しているという坂本さん。免許で接
点を設けソフトを活用しながらボート購
入の導線を作るなど、その取り組みも積
極的に行われていた。

動に力を入れている。また、もう一つの柱
であるボートセールスでは、ユーザーのラ
イフスタイルを提案する手法で拡販に結
びつけている。

「うちではとりあえず小さなボートか
ら始めて、ステップアップさせることを勧
めてきました。ボートを所有するだけの
購入よりも、どんどん使ってもらうこと
の方が後々のビジネスにつながりますから
ね」

主力商材は20ft前後のトレーラブルサ
イズ。ユーザーは当日の海景を見ながらエ
リアを変えて遊ぶのが北海道のスタイル
だという。

「今度の免許制度改革は我々にとつては
ビジネスチャンスだと思えます。特に函館
は20海里あれば津軽海峡や奥尻島まで航
行距離が伸びる。こちらが勧めなくても、
ユーザーさんが取得するような制度です
よ」

遊びの範囲が広がれば必然的にボート
の代替えも生まれるという間島専務。20
ftまでのユーザーにはYF-23が、27ft前後
のユーザーには30ftへの代替えを促進さ
せていきたいという。

「金額で押すことよりもライフスタイ

ルを提案させていくことで多くのユーザー
さんから信頼を頂いてきたわけですが、
無理なステップアップはさせないつも
りですが、ベテランのオーナーさんからは
もう限定免許の声も出てきていますので、
それらには積極的に対応していきたい。こ
最近になって、MJユーザーからボート
への代替えも出てきました。自分だけと
いうよりも家族で遊べるボートを選ばれ
る。これまでは理想だと思っていました
が、やっとMJで遊んでいた若者たちがボ
ートに目を向ける年齢になったのだなど
実感しているところです」

市場の景気は決して良くないが、若年

ニーズを把握し、販売戦略にあった 免許教室メニューを展開

東日本・マリンソフト課

「ここ数ヶ月は駆け込み需要の対応に追
われる日々が続きましたが、今後は新制
度のメリットを幅広く告知することが課
題となるでしょう」

と話すのは東日本マリン営業部・マリン
ソフト課の伊熊孝雄課長。新免許制度への
移行に伴う免許戦略について話を伺った。

「新免許は従来のボート免許よりも金額
的にも内容的にも取得しやすくなってい
ますので、新規客だけでなく免許保有者
に対してもPRすることで、需要の活性化
につなげていきたいと思えます。」

新制度では、国家試験費用の一括支払
い、予備身体検査が必須ではなくなったこ
と、さらに新制度によって内容が細分化さ
れていることが挙げられ、学習内容も実際

層のユーザーが着々と増えていることは
同社にとつても期待が大きいという間島
専務。今年には制度改革を代替促進の起爆
剤として拡販していくと抱負を語った。



函館マジマの間島専務。新規には2級限定と特殊をセットで取得させていきたいという

の使用に沿ったものへと変更され、ニーズ
に合ったコースが選べるようになった。

より細分化された新免許制度では、旧
4級免許保有者が1級限定へ、あるいは旧
5級保有者が新2級限定へのステップアップ



「停滞する市場を活性化させる。今度の免許制度は大きな追い風です」と伊熊孝雄課長



プを目指すのがどのエリアでも大きく見込まれている。伊熊課長はどのように捉えているのだろうか。

「旧4級免許所有者に向けたアプローチはかなり効果があると見込んでいます。旧4級免許保有者の場合、1級5トン限定へのステップアップは費用で約3万5千円。試験も学科14問に合格すればいいのですから、それほどハードルが高くは感じないでしょう。むしろ「これで、自分も外洋へ」と思う気持ちのほうが強いと感じるのではないのでしょうか」

どの海域においてもユーザーにとって魅力ある地名やキーワードがあり、ステップ

アップを目指す受講生には、その名前の魅力を伝えることがインパクトのあるセールストークになるという。

では初めてボート免許を取得する層へのアプローチはどのように考えているのだろうか。

「メイン商品は旧4級と同じ5トン未満、5海里までという内容の2級5トン限定になると思います。初めてボート免許を取得したい、あるいは、ヤマハSRVレンタルボートクラブで遊びたいという方にぴったりです。ただし、ここで、もうひとつ。1級5トン限定をお奨めして、お客様の選択の幅を広げたいところです」

2級5トン限定と1級5トン限定の免許取得費用を比較してみれば、2万円足らずの価格差。前出と同様に遊びのフィールドが断然広がることを強調すれば、取得検討中のお客様にとっては、金額の差と同等もしくは、それ以上のメリットとして感じられるのではないだろうか。これは、売る側の理屈ではなく、まさしく、顧客にとつてもありがたい選択肢の広がりと言えるのではないだろうか。

また東日本マリンスポーツ課では「ヤマハマリッジット免許教室」として、特殊小型の充実化を計画している。

「現在の常設会場は山中湖の1箇所です。水面利用許可が大前提なので、しばらくは1ヶ所での開催となりますが今後は湘南、北関東など各エリアで講習会場を拡大していきたい」と計画しています。

何れにせよ新免許制度が飛躍の礎となるよう、販売店、そして、顧客のニーズに応える展開をしていくと話を結んだ。

船舶職員法の一部改正に至る経緯と背景

年々取得者が増加しているボート免許だが、なぜ制度が改正されることになったのか、その経緯と背景について、以下に国土交通省海事局海技資格課による見解をまとめてみた。

近年における国民の水上レジャー活動に対する関心の高まりや余暇活動の多様化、水上オートバイなど様々なタイプの船舶の増加等に伴い、小型船舶を利用した水上レジャー活動は活発化しており、今後とも、その健全な発展を図っていくことが大きな課題となっています。

現行の船舶職員法に基づく小型船舶操縦士制度の基本的枠組みは、昭和49年の法改正で創設されたものですが、制度創設当時、約37万人であった免許取得者は、平成12年度末には270万人を超えるまでに増加してきています。また、制度創設当時の免許取得者の多くは漁業者の方々が中心でしたが、現在ではプレジャーボートの利用者が約7割を占める状況となつ

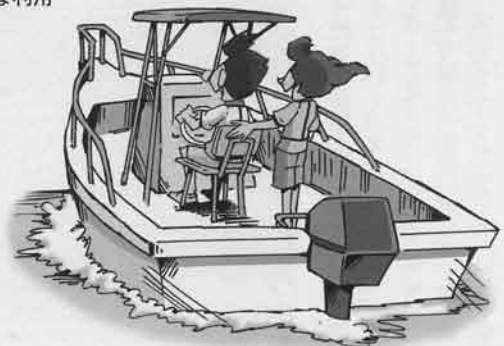
ており、免許取得者の実態は量的にも質的にも大きく変化しています。このため、利用者ニーズを的確に踏まえた本制度の簡素・合理化を図ることが強く求められています。

他方、利用者の裾野が拡大する中で、小型船舶による海難は増加傾向となっています。平成12年度には海難件数が2300件を超え、その内訳をみると、プレジャーボートが5割、漁船が4割となっており、さらに死傷者数も約700人に達しています。今後、小型船舶の安全で健全な利用を促進していくためには、プレジャーボート、漁船のいずれにおいても、その安全対策の充実を図っていくことが喫緊の課題となっています。

こうした状況を踏まえ、国土交通省においては、「プレジャーボート利用改善に向けた総合施策に関する懇談会」の下に「小型船舶操縦士制度等検討小委員会」を設け、プレジャーボート、漁船、遊漁船など幅広い関係者の方々から

のご議論を通じて、小型船舶操縦士制度の抜本的な見直しに向けた検討を行い、2001年12月に取りまとめが行われました。

これらを踏まえ、小型船舶に係る利用者ニーズの変化に的確に応えるとともに、小型船舶の航行の安全を一層図るため、小型船舶操縦士制度の抜本的な見直しを内容とする「船舶職員法の一部を改正する法律」が、2002年6月7日に公布されました。



YF-23拡販レポート

代替ターゲットはタックルユーザー

新潟でもYF-23は絶好調

(株)タカハシ・出雲崎勝見マリーナ

新潟全県を商圈とする(株)タカハシさんは、新潟や柏崎など、県内に7店舗を構え、そのうち直営の保管施設は3ヶ所と規模の大きさでは全国有数のマリンショップである。

今回取材したのは、去る4月6日にマリーナ開きを行ったタカハシ出雲崎勝見マリーナ。厳しい海象のため冬場はクローズするということが中越地区のマリンベースとして、多くのボートファンから支持されている。

ロケーションを生かして フィッシング需要を取り込む

この出雲崎勝見マリーナは日本海に面し、保管艇はすべて陸置き。マリーナの周辺はリーフとなっているので20フィートから25フィートが中心で、いずれもフィッシングタイプに人気が集まっている。

「90%以上が釣りのお客様です。もちろん釣りをしないオーナーさんもいらっしゃいますが、それは数えるほど。それともう一つの傾向として群馬や埼玉から来るお客様の方が、海への憧れが強いようですね。佐渡ヶ島へのクルージングで相談されるのも、必ずといっていいほど、上州のお客様です」

マリーナ開きと同時に3隻のYF-23が進水した。いずれも昨春秋に行われた試乗会で購入されたオーナーさんたちである。

「YF-23の試乗会は風が強くても荒れ気味だったんですよ。こっちもどうしようかと悩んでいたら、お客様の方から「このくらいの方がボートの善し悪しがわかるからちょうどいい」といわれまして。幸いにも、その時の評価がものすごくいいものだった」

そう話すのは、タカハシ出雲崎勝見マリーナを担当している南雲一郎課長。ラフなコンディションでも全開のスピード、スプレーのかわらない風に強い船体設計や静粛性に優れた船外機など、お客様の試乗は大好評だったという。

地元のお客様ほど、釣りに没頭されているという南雲さん。新潟ではボートクルージングで楽しめる景勝地が少なく、逆にオーナーとして年数を重ねれば重ねるほど釣りの人気が高まるという。もちろんこの背景にはシーズンを通じて豊富な漁種に恵まれ、かつ短時間でポイントに着けるといふポイントフィッシングにとつての好条件が揃っているからだろう。このため同社の主力モデルはUF系のフィッシングボートで、23〜25フィートがベストサイズとなっている。まさに今シーズンデビューしたYF-23は同社にとつての主力商材といえる。

「マリーナがオープンすれば、いま進水した3隻がさらにお客様の注目を集めることができると思います。YF-23の拡販は始まったばかりですから期待が持てますよ」

タカハシさんの中越地区をカバーする出雲崎勝見マリーナ



ここ数年で4ストロークが普及してきたが、2ストモデルを使用しているユーザーも多く、換装に力を入れていきたいという



ボートは23ftのフィッシングタイプが主力。UFやFR、SRVが多いMJは約50艇を保管。群馬や埼玉など県外ユーザーの比率が高い



マリーナのスタッフは5名。ピーク時には1隻の下架を3分で行う。左端が南雲一郎課長

代替中心の拡販は 徹底したサービスが基本

今年のスタートはまずまずと振り返る南雲さんだが、他のネットワークショップと同様に新規顧客の拡大、代替需要

の喚起など課題も多く掲げ、日々の業務にあたられている。

「ボートもマリンジェットも新規のお客様への販売は非常に厳しいです。例えば、マリンジェットはボートに比べ新規の確立が高いのですが、購入意志のあるお客様でもローン審査が通らないケース

YF-23ユーザーに聞いた これが私の選んだ理由

YF-23を進水させたオーナー3名にお集まりいただき、それぞれに購入理由を伺いました。ユーザーの皆さんはYF-23のどこに惹かれたのでしょうか？

針谷治夫さん(40歳)

親が漁師をやっていますので、船には子どものころからなれていたんですけど、逆に自分で購入しようと思ったことがなかったんですよ。でも生活も落ち着いてきたし、今のままで親が漁をしているときは船が使えませんので、購入しようと思ったんです。

YF-23の良さはやっぱり風に立つこと。価格ではいろいろなボートがありますが、釣りがメインですから基本性能がしっかりしているボートを選びました。乗って違いがわかるボートですが、やっぱりこのクラスでは一番だと思います。



鈴木勝雄さん(55歳)

もともとボートには興味があったのですが、息子がウェイクボードで乗りたいと言い出したのが、ボートの世界に足を踏み入れるきっかけになりました。結局息子より自分の方が出る回数が多くなっちゃってSRVからFW-23カディにしたのですが、すぐにYF-23が発売されてね。結局このボートを買うことにしました。やっぱり試乗会の時に安心して乗れたのが決め手のポイントですかね。同じ大きさなんですけど波を叩かないで走りますし、横揺れにも結構強い。ボートで釣りに行くときは家内も一緒ですから、トイレの大きさもポイントになるのですが、まったく問題ありません。

ま、しいていえば、もう1年早く発売されていれば、言うことはなかったんですが。(笑)

高橋孝さん(55歳)

ずっとディーゼルのスタンドライブに乗っていたのですが、風流に強くて、しっかりした走りができるボートという印象でした。最後の一隻だと周りに言い聞かせて、購入を決めました。考えるところはエンジン単体の話じゃなくて、ボート全体のバランスなんです。だからいくら燃費が良いと言ったって、走りが良くなければダメだしね。私みたいに少し歳をとってもまだまだボートに乗りたいという人にはうってつけじゃないかな。メンテナンスも楽にできそうだし。いいボートだと思いますよ。



があつて、なかなか販売に結びつかないんですよ。ですから今のところは販売を優先させるよりも、まめにアフターサービスを行うことで、信頼を得ていくことのほうが販売に結びつきやすいと思います」

勝見マリナーの強みは商圏内に競合するショップがなく、エリアにおけるマリナーショップとしての知名度は郡を抜いている。こうした要素が揃っていることから、既存オーナーへの代替えを着実に促進することが、一番の課題だという。

「これだけ景気が悪いといわれますと、購買意欲も高まらないのが現実なんです。だから艇体販売だけではなく、せめて船外機の換装だけでも着実に進めていけば、今後のビジネスにもつながっていくと思うんですよ。お客様にしてみれば、少ないお小遣いの中でガンリオン代も払わなければいけない訳ですから、4ストロークへの興味も多分に持つ

新免許制度で 機装の提案を

ていらっしやいますし、そうしたサービスやメンテナンスから生まれるきっかけを販売につなげていければと思います」

お客様にボートで楽しんでもらうこと。そしてそのつながりをビジネスに取り込まなければ、この時代の拡張は難しいという南雲課長。その言葉の通り、出雲崎勝見マリナーでは、シーズンが始まれば早朝5時オープンというシフトになる。もちろんこれもお客様の要望に添った形で始められたもので、こうした地道な努力が、ユーザーからの信頼を得ている秘訣と言えるだろう。

また勝見マリナーでは6月から始まる新免許制度への期待も高く、これを機に今以上の代替えを勧めていくという。

「いまのお客様は5海里ぎりぎりのと



4月6日に行われたマリナー開きでは3隻のYF-23とMJ-FXの合同進水式が行われた

ころで釣りをされていることが多く、1級限定免許には相当関心があるようで、よく問い合わせもあります。免許を取りたがっているお客様からは、魚探や航海計器、発電機などは今よりも出力の大きいタイプを望んでいる声が多く聞かれ

ますので、そういった機装も含めたビジネスの提案をしていこうと思います」

免許制度の改正を沈滞ムードの市場を活性化させる、最も効果的な販促として捉えているという南雲課長。今シーズンはYF-23、船外機換装、免許ステップアップの促進を営業の柱に需要の活性化を促していきたいという。

キャンペーン

限定エリアバージョン新展開
お国自慢キャンペーン実施中

すでに専門誌等で告知しています、『全国お国自慢・エリア限定バージョン』のキャンペーンを実施中です。

このエリア限定バージョンは、各地のロケーションに合わせたボートに、その地域ならではの機装品をパッケージングしたモデルや、期間中に対象ポートをご成約された

お客様に特典を付ける等のキャンペーン内容となっております。

各販売店様におかれましてもご検討の上ぜひご活用ください。

なお、艇体パッケージにつきましては他エリア仕様のモデルもご用意可能な場合がございます。詳しい内容につきましては担当営業マンまでご連絡ください。



<例> (キャンペーンの一例です。詳細は担当営業マンまで)

■中部・北陸エリア限定バージョン

●対象艇：UF-29I/B

●内容：アフステーション(2系統操舵セット) 特別価格にて提供

■中国エリア限定バージョン

●対象艇：UF-26 O/B+F200A

●内容：アフステーションキット 特別価格にて提供

■四国エリア限定バージョン

●対象艇：YD-25B (瀬戸内バージョン)

●内容：パウレール、200Wウィンチプレゼント

■関西エリア限定バージョン

●対象艇：24SIESTA (セーフティパッケージ)

●内容：GPS(60NF)+ライフラフトジャケット10ヶを特別価格にて提示

さらに成約特典としてウェスティンホテル淡路島ベア泊券プレゼント



利用機会、体験機会の拡大をめざして
『実感! マリンウィーク 03』

昨年、海の日を中心に約3ヶ月間・150会場で延べ3万人が参加したマリン関連5団体の共通キャンペーン<マリンウィーク>が今年も開催しています。

この<マリンウィーク>は全国各地のマリーナやマリン販売店様が実施者となり、実施会場、開催日時、参加対象及び体験イベントメニューを実行委員会に申告。実施委員会が体験希望者へ情報提供を行う他、全国の体

験乗船会場をネットワークするホームページの開設やキャンペーンの告知、広報活動を展開していくものです。



■『実感! マリンウィーク'03』

●コア期間：5月31日～8月31日(土)

●実施会場：全国のマリーナ、フィッシャリーナ、漁港など

●主管：『実感! マリンウィーク'03』キャンペーン実行委員会

●主なイベントメニュー：ボート・ヨット・PWCの体験乗船、ボート免許教室の実技体験乗船、レンタルボート体験等

●申し込み締切：原則として6月30日。参加申込書に記入の上 FAX(03-5566-1550)に送信

問い合わせ先

■(社)日本マリーナ・ビーチ協会 内
TEL:03-5566-1530(小川/土堀)

■(社)日本舟艇工業会 内
TEL:03-3657-6707(石渡)

■キャンペーンホームページ
URL:http://www.uminohi.com

WIND ABEAM

～碧田の窓から～

特集でもお伝えしましたが、6月1日より新しい免許制度がスタートしました。また各販売店様におかれましてはこの制度改革に伴う駆け込み需要が予想以上に多くあり、ご多忙の中にもかかわらず、ご協力をいただきまして誠にありがとうございました。

特に5月は全国平均で約4倍近くの申し込みがあり、マリンの認知度や潜在需要と呼ばれているユーザーの動機付けを考える良い機会となりました。今後は、免許保有者へのステップアップの提案を行い、皆様のボートビジネスのバックアップとなるよう展開していく予定です。

5月中旬に東京の人気スポット、お台場で『第1回マルチブレックス』が開催されました。このイベントは都心を中心に流行しているカスタムバイクの展示と、エクストリームバイクショーやフリースタイルモトクロスなどさまざまなデモンストレーションが行われるイベントです。

このイベントの発起人である吉澤博幸さんは、都内でMCショップを経営、現在のカ

スタムバイクのムーブメントを起こしたうちの一人として知られています。今回のイベントの経緯について聞いてみると「オートバイというハードとさまざまなデモンストレーションというソフトを融合させたイベントを企画したんです。本来こうしたイベントはユーザーだけが楽しめる内容になってしまいがちですが、我々が目を向けているのは、バイクを持っているけど『バイクっていいな』と感じているファン層の人たちです。その彼らに向けてユーザーとなる最初の動機付けをしたかったのです」既存のユーザーはもとより、ユーザーではないファン層へのアピールをしてMCの普及につながればと期待を寄せていました。



ヤマハ発動機販売では、このマルチブレックスにMCからATV、スノーモビルそしてAG-21等を展示し、キーワードである『とびきりの週末』を提案しました。ブースは20代から40代のバイクユーザーを中心に盛況があり、なかでもウェイクボードを積んだAG-21にはマリンに興味を持つ若者からMCユーザーまで多くの反響がありました。若干ではございますがボートビルダーとしてのヤマハの認知度を高める事ができたように思えます。

今後はヤマハ発動機販売としてマリン以外のイベントへの露出展開を計画しております。どうぞご期待ください。



NEW MODEL
INFORMATION

充実の4ストローク・ラインナップ F150A いよいよデビュー



<YF-23+F150A>主要諸元
全長:7.50m 全幅:2.55m 全深さ:1.40m
完成質量:1,371kg
◆艇体価格:3,638,000円(艇体、船外機セット価格)

2ストロークモデル同等の軽量、コンパクトさを実現した4ストローク船外機F150A/FL150Aを7月より発売いたします。また、これに伴いYF-23+F150Aのパッケージモデルを発売いたします。

- 10mmオフセットクランクを採用し、エンジンをコンパクト設計。吸排気効率を高めた独自の4in1排気システムと16バルブDOHCエンジンにより高出力を発揮します。
- ツインバランスシャフトとフライホイールのゴムダンパー、また高性能エンジンマウントを採用し、振動を高いレベルで抑制しています。さらに、大容量吸気サイレンサーの採用によりエンジンのノイズを制御しました。
- アルミ鑄造に比べ磨耗に強く強靱な鍛造ピストン、独自の熱処理を施したクランクシャフトとコンロッド、振動を抑制するダンパー付きフライホイールマグネット、エンジンを適温に保つ冷却系を採用するなどして、耐久性を高めました。
- 日本舟艇工業会排ガス自主規制値、EPA2006(米国環境庁)規制値、さらに世界でもっとも厳しいと言われる米国カリフォルニア州大気資源局(CARB)の2008年度規制値やヨーロッパにおける規制値もクリアしています。



F150Aは現在下記のボートで換装が可能です。ぜひお客様にお勧めください。



SIESTA



YF-23



Cobia 250WA /274CC

<主要諸元>

- エンジン形式：4ストローク直列4気筒
- トランサム高：L/516,X/643(mm)
- 乾燥質量：L/216,X/220(kg)
- ボア×ストローク：94.0×96.2(mm)
- 総排気量：2670cm³
- 最大出力回転数：110.3/150/5,550(kW/ps/rpm)
- 燃料供給方式：フューエルインジェクション
- 始動方式：電動スターター
- 使用燃料：無鉛レギュラー

お客さまの
海観・船観

ボートで遊んでいると あっという間に仲間が増えていきます。

AG-21

島田 満さん(39歳)千葉県・東庄町

「多いときには週2回以上。コンディションが良ければ一本滑ってから会社に行く日もあります」

千葉県と茨城県の県境を流れる利根川の下流でウェイクボードを楽しむ島田満さんは、昨年春にAG-21を購入した。

「今から30年ぐらい前のこのあたりは、一家に一隻は船がありましたね。遊ぶためのボートじゃなくて、それこそウナギを捕ったり、シジミを拾ったり、茨城に荷物を届けたり。船のある生活があたりまえでした。うちも祖父は屋形船のようなことをしていましたし、父は渡船の船頭をしていたので、自分もいつかボートを持ちたいと思っていました」

最初にしたのがFR-21。釣りよりもボートで遊ぶことが好きな島田さんにとって、どのボートよりも魅力的に見えたという。

「このあたりはけっこう風が強く吹く場所で、所々に細かい水門もありますので、大きいボートでは楽しめないんです。でもたまには川を下って海に出て釣りをすることもあるので、そこそこの大きさが欲しかった。だから21フィートぐらいがちょうどいいサイズになるんです」

利根川や銚子沖で釣りを楽しんでいた島田さんに転機が訪れ

たのが5年前。当時、スカファーと呼ばれていたトーイング遊びに心が奪われた。

「ショップに行ったり、ボートショーへ出かけたりしているうちに、ウェイクボードの面白さにはまりましてね。最初はクリートにロープを引っかけて滑ってみたり、もう独学の固まりです。それで近くのショップへ行って、いろいろなトリックを見て覚えてね。最初は純粋にウェイクボードが楽しかったのですが、いまではウェイクよりも仲間と過ごす時間の方に楽しさが変わってきていますね」

ウェイクボードを続けていくことで仲間が増え、現在では1年に1度、自らが主催者となって「シマダカップ」という草大会を開いている。

「競技での入賞を目指しているのではなく、かといって、おちゃらけもいやなんです。だから年に1回こういった草大会をやって、日頃の遊びの成果が発表できればと思って始めました。もう3回ほどやりましたが、いまでは仲間同士の一年に一度のパーティですね」

エアロギアは仲間と仲間を繋ぐ大切なボートだという島田さん。ウェイクボードに限らずボート遊びに対する自然体の心構えが、多くの仲間を惹きつけていた。



ドライバーを務める島田満さん