



**ヤマハニュース**  
YAMAHA NEWS

NO  
**10**

# ヤマハジュニアYG-1 Yamaha Junior



ヘッドランプおよびスピードメーターは他に例のないデザインのもとに構成 近代的なスピード感を強調した



## 目次

ヤマハジュニアYG-1	1
新車紹介 YG-1	2
デイトナGP 完勝!	3
外誌によるヤマハのテスト	6
春をむかえて	7
座談会 春のセールスポイント	8
U.S.グランプリ優勝記 伊藤史朗	12
やまはぐるうぷ	12
マンガ 佃 公彦	14
ヤマハ教室 シーズンをむかえて	16
三拍子とプラグ使用法	17
音楽の好きな	
モトクロス世界チャンピオン	18
ハイテクニック 山地走行(1)	19
チームワークの新日本モータース	20
人物ハイライト TD-1グループ	22
浜松グランドレース	23
ニューイヤーモトクロス	24
'63ヤマハポート発表会	25



機構美あるエンジン部



見た目にも軽快さを感じさせるよう 全体のスタイルは無駄のない線でまとめた



まうしろから見ても重さというものを感ぜない

4  
5

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30  
月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31



ヤマハ ユニーク YG-1

# ヤマハジュニアYG-1 Yamaha Junior



ヘッドランプおよびスピードメーターは他に例のないデザインのもとに構成 近代的なスピード感を強調した



## 目次

ヤマハジュニアYG-1	1
新車紹介 YG-1	2
デイトナGP 完勝!	3
外誌によるヤマハのテスト	6
春をむかえて	7
座談会 春のセールスポイント	8
U. S. グランプリ優勝記 伊藤史朗	12
やまはぐるうぷ	12
マンガ 佃 公彦	14
ヤマハ教室 シーズンをむかえて	16
三拍子とプラグ使用法	17
音楽の好きな	
モトクロス世界チャンピオン	18
ハイテクニック 山地走行(1)	19
チームワークの新日本モータース	20
人物ハイライト TD-1グループ	22
浜松グランドレース	23
ニューイヤーモトクロス	24
'63ヤマハポート発表会	25



機構美あるエンジン部



見た目にも軽快さを感じさせるよう 全体のスタイルは無駄のない線でまとめた



まうしろから見ても重さというものを感ぜない



ゴールに向かって疾走をつづける車番35伊藤史朗  
車番4は4周遅れのD. ハミルトンのドカティ

# DaytonaGP完勝!

世界選手権へ第一歩

アメリカ最大のロードレースとして人気の高いDaytonaグランプリは、さる2月9日・10日の両日にわたりフロリダ州デイトナビーチのスピードウェイ（1周2.66km）において盛大に開催されたが、ヤマハ・チームは250ccRD・レーサーをもって250cc級レースとオープンレースに参加。250cc級では伊藤史朗選手が1時間19分08秒＝平均時速106.16km/hの新記録をマークして40周・125軒を走りさりみごと優勝。またオープンレースでは地元アメリカのドン・ベスコ選手が250ccレーサーというハ

ンデを負いながらノートン・マンクス500ccレーサーをよく押え、1時間28分13秒＝平均時速143.95km/hをもって40周198軒を走破。優勝の栄冠を獲得した。

なお伊藤史朗選手はドン・ベスコ選手の乗車したRDレーサーで1周4.96kmのトラックにおける速度記録に挑戦。従来の記録を1.6km/h以上も破る220km/hの新記録を達成。全米ヤマハ・ファンの期待に応えると同時に世界選手権獲得に大きく一歩ふみだした。

ナーを飛ばすドン・ベスコ選手  
ノートン500 ccレーサー



肩を組んでグランプリ獲得を喜び合うドン・ベスコ選手と伊藤史朗選手



250cc級レースのスタートの瞬間 出走台数は15台で 伊藤史朗とドン・ベスコの両ヤマハ選手は最前列に位置した



デイトナGPの優勝カップを手に喜びの伊藤史朗



整備完了 思わずニコリとする中村・畑の整備士

# 123 c.c Yamaha YA5

Luxury Ultra-lightweight from Japan

BECAUSE of the importance of the British motor-cycle industry, this country has always been a difficult market to invade from abroad. To have any chance of success a machine must possess real merit, and represent genuine value for money as distinct from superficial gloss.



CONSIDERED in that light amount of travel, however, an inch or so, was the

Japanese (23 c.c. Yamaha YA5 must be

ing gear pedal was positive (though ders will find on Also in the speedo face ignition warning light, goes out when the gear starts charging, and a yellow light, which co when the wipers are in more positive "off" position of between bot the indicator switch was

イギリスにおけるオートバイ週刊雑誌の権威「モーターサイクル」一月二十四日号は、ヤマハYA5のロードテスト記事を巻頭のグラビア欄2頁にわたって掲載している。

まず、写真の見出しは「日本から輸入されたデラックスなウルトラライト級一二三ccヤマハYA5」となっており、その下に「イギリスのオートバイ産業は真珠を持っているから、外国製のオートバイがイギリスのマーケットを侵すことは、いつの時代でも困難なことであった。この国で外車をうまく売りひろげるためには、その車が純粋な長所を持っていなければならない、まだ表面だけの虚飾を去った真にその価格にふさわしい価値のあるものでなければならない」と記している。

そして本文は「この観点——価格にふさわしい価値——から考えると、この日本製一二三ccヤマハYA5はイギリス車に対する重大な挑戦であると思わなければならない」から始まって、「このヤマハの目立つた印象は、最高速度まで加速してゆくときの素晴らしい調子である。低回転および中回転におけるきびきびとしたエンジンの動き、アイドリングから最高回転まで無失火、どの範囲でも、無駄なく充分に使える出力、非常に効果のある排気消音、吸気または機械の騒音のほとんど

## MOTORCYCLE MECHANICS

▶ SAMMY MILLER ON TRIALS

▶ ADDITIVES: HOW GOOD?

▶ 21 WINTER RIDING TIPS

▶ VILLIERS CARB HINTS

▶ JAWA STRIPDOWN

## TESTING YAMAHA

海外専門誌も認めた  
ヤマハの真価

どないこと、ギヤ・レリーションが非常によく選ばれていることなどが、この快適な乗り心地に寄与しているのである」と述べ、さらにライディング・ポジションの優秀さも多く、スペースをさいている。

また同じイギリスのオートバイ雑誌「モーターサイクル・メカニックス」にも、サンプル輸出されたヤマハ二五〇スポーツYDS2がさつてテストされており、一五〇点満点で一二八点という国産車最高（この雑誌ではホンダのCB72およびスキの二五〇もテストしている）のテスト結果を発売している。

良品の「境なし」オートバイの本場イギリスにヤマハ旋風が起るのもいまや時間の問題というものである。





## 春をむかえて

ヤマハ発動機(株)  
取締役社長

川上源一

今年は何年にもない大雪でしたが、木の芽ふく春と共に皆様お元気でオートバイシーズンをお迎えのことと存じます。

ヤマハ発動機もこのシーズンに備えて、秀れた技術陣を背景に、新商品の開発に邁進しており、今年初頭に三機種を新たに市場に送り出しました。

販売状況は昨年に続き、かなり激しい競争が予想されますが、過去には幾度か業界が経験したような過当競争——乱売——マージンのはき出しと云うような悪循環が見られませんが、現在の二輪業界がこのテツを踏まないように、まず、ヤマハ販売店さん、特約店さんからきっちりとした商売をしていただき無駄のないようにして頂きたいと存じます。

乱売の原因としてはいろいろと考えられますが、自分の店の経営規模を超えた無理な仕入、おしこみ販売等から発生することが多く

それが、結局は適正利潤のはき出しという店のマイナスなのです。

商売は当然のことながら、適正利潤により永久に継続すべきものでありますから、過渡的な無理な競争にまきこまれることなく、自分の店のお客をがっちり握り、着実に育てて行くという経営が、結局はお店の今後の繁栄を計る唯一の方法であると存じます。

今春発売致しました新商品もこのようなお考えの上に、キッチリした商売の実となりますように期待しております。

ヤマハ発動機も、かかる販売秩序を背景にした余力を新商品の開発、レースへの参加、販売促進のための諸企画を通して皆様のお役に立ちますよう、鋭意努力致す覚悟でございます。

何卒宜敷くお願い申し上げます。

# 春のセールスポイント

## 第一線セールスマン座談会

有限会社 中部オート販売課長 稲垣 定 弘  
 東洋自転車株式会社 主任 鈴木 文 夫  
 株式会社 市川厚生社 市川 勝 勝  
 (発言順)

司会 名古屋販売所 渡瀬 善三郎  
 " 坂倉 幸 男  
 " 広瀬 宏 至  
 " 長谷川 至



(市川さん)

(鈴木さん)

(稲垣さん)

(渡瀬さん)

(坂倉さん)

(広瀬さん)

(長谷川さん)

### 冬眠をやぶるヤマハジュニア

**渡瀬** 早速ですが、きょう皆様がたにお集りいただきましたのは、これから本格的なオートバイ・シーズンを迎えるにあたって、ひとつ、今年の春は「こうしていこう」という、皆様がたの尊いセールスの体験から割りだした実際のなセールス・ポイントをお伺いしようというわけです。会社のほうとしましても好評のヤマハ・ツーリングにつづく新製品としてヤマハ・ジュニアを用意しております、この春をかつてない拡売のシーズンとするためにも、皆様がたのお考えになっっているご方針などを大いにお話し合いくださるようお願い致します。

**稲垣** 不況ムードに加えて寒波という悪い条件が重なり、不本意ながら冬眠生活をやらされたわけですが、タイミングよく新車種が出回るといふことで、われわれ販売店側としては非常に意を強くしている次第です。

**鈴木** うちは、会社の性格としてはモベツト専門にしていたんですが、今度の新車種についてあえていうならば、過去にYD1、YCIという非常に優れた車があり、大きなオートバイには一つのユメが残っている。したがって強いてYDTIを売るにはヤマハの魅力を生かすほかない。例えばスズカのレースで優勝した事実などを織りませ、小型で高性能ということを大いにPRして売っていこうというわけで、これからウデの見せ所です。

**市川** それと、75ccというヤマハ・ジュニアについていえば、125ccと混同視しないということが大切です。それでないで中心がボケ

てくるからです。この点、新型車のねらいという性格を、サブ・ディーラーとしてはとくには「つきり」と認識することが大切ですね。

**長谷川** 豊橋地区には有力なサブ・ディーラーさんがあるわけですが、そこをサービスの拠点とし、ヤマハの部品だったら、この地区はここへ行けば特別のもの以外なんでも揃う。西尾はどこ、一宮はどこ、だいたい布石を終えたこと。これなんかも地味ではあるけど、この春にかけての大きな仕事だったと思いますね。

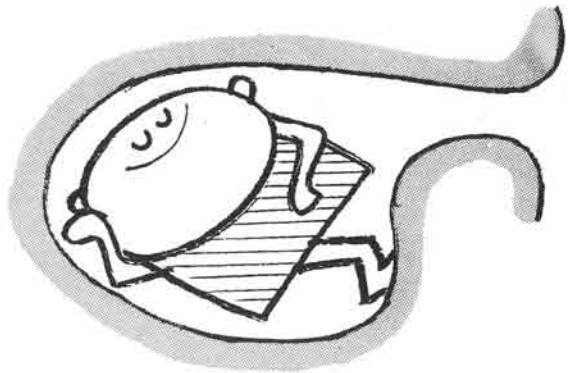
**鈴木** 部品を一日でも早く手に入れることは非常に重要なことです。お客さんはオートバイが故障を起したからといって、自転車に乗るわけではなく、すぐにでも直して欲しいわけですからね。

**渡瀬** 車の特長をはっきりと打ちだし、と同時にお客さんに対して安心感を与えるということ。これが拡販に結びつく大きなバックボーンであるということですね。

**鈴木** しかし、ヤマハのPRにはデカデカしがない。すこし地味だ。機械自身は消耗的に考えられているヨソのものに比べ、ヤマハなんかは永久的なものを感じるのに、PRのほうも何かさういった重要なポイントをうちだしてほしい。あまり極端すぎてもいけないが、ヤマハ・ムードといったものを作る必要があると思います。

**広瀬** トツピなことをやって、線香花火に終ってもマイナスですがね……。

**鈴木** たえば今度のジュニアなど、お客さんはどんな新型車かと大きな期待をもっている。とくにうちのお得意さんはみんなモベ



ットですから、オートバイ・スタイルすなわち男乗りということにあこがれており、今度はどんなものが出るかと大いに期待している。「まあ見ていってくれ、レースでもあ

あいう大型に自信がある会社なんだから、素晴らしいものがでるから…」と説明していますが、それでヨソの車を買おうとしていた人がもう少し待ってみようか、という気

になっっている。ですからそういったムードをこわしたくないわけですね。こわしたくないというよりもっと強力で育てていかねばならないと考えるんです。

**広瀬** こういうものが出るということで、ユーザーに期待を持たせる方法はやはりプレスキャンベーンしかないと思いますが、ツリング、ジュニアなどの新車種が加わり、これからがヤマハとしては大きく伸びる、いや伸ばさなきゃならない時期ですね。

**渡瀬** いわゆる商品にバラエティができてきた、これを強力な足がかりとして一大攻勢にしようということです。

**広瀬** 商品にバラエティが出てくれば、これが網の目を細かくして、お客さんを洩らさないということになる……。

**鈴木** そのかわり大変ですよ。(笑)

**渡瀬** やはり商品の層が厚くなるほどお互いに苦勞するわけで、またそれだからもうか

るのだろうと思えますがね。(笑)

**長谷川** バラエティに富んだという話で、この間打ち合わせをしたのですが、結局、このデラーさんにしてもそうですが、目を奪われすぎて焦点がボケてしまっただけに何にもならない。この点、よく注意しなければならぬと思いますね。

**市川** たしかにそうですね。それでうちではYASとジュニアに焦点を合わせて商売していこうと考えています。

**長谷川** そういうことから、お店によって話し合いである程度の方針とか色分けを決めてもいいのじゃないですかね。

**広瀬** 無理にそういうカタチを作るのじゃなく、自然のままにね……。

**稲垣** 一時完全に色分けしたですね。あの時のムードが、自然に流れていく。それでいいのじゃないですか。

**市川** そういうことですね。

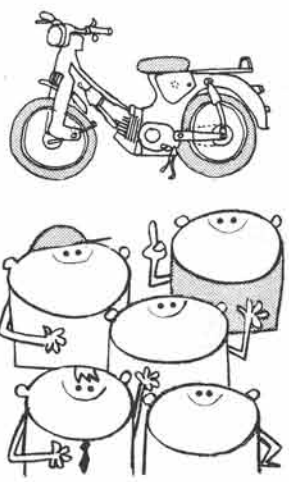
### 車より人を売れ

**渡瀬** とこで、「セールスマンとして何が一番大切なものであるか」という根本問題についてはどうお考えですか。

**広瀬** 第一に誠実さが必要だと思いますね。誠実あるところに親しみが湧く。したがってセールスマンの具体的な方法としてはまず誠実を売ることだと思います。次いで大事なことは「買ってこれ」ではないということ。これはセールスマンとしてよく反省しなければならぬことで、「買ってこれ」という前に、「なるほどヤマハはよい車だ、売っても買って損しない車だ」という商品知識

を直接ユーザーにも、そしてサブ・デラーに理解してもらおうということ、この努力を忘れて「買ってこれ」はないと思います。

**鈴木** ぼくら自転車屋さん中心にきていますだけに、「本当にこの人ならば……」という信頼感を汲みとってもらえるか、もたえなにかによって、商売は大きく違ってくるのです。極端な話、本当に「この人ならば」という信頼感を全幅的に与えれば、どんな車でも買ってくれるわけです。最近はお客さんの目も肥えてきていますから、ヤマハならヤマハ、ホンダならホンダと銘柄を指定してくるといいますが、結局は小売り屋さんのすすめ方なんです。そして小売り屋さん売ったとたんにお医者さんになる。ま、そうなるまでにはだいぶ時間がかかるのですけれども、ちょっととした約束も必ず実行したり、夜遅くなくてもオートバイを飛ばして駆けつけたりするということ、すごく信頼感を増すことになっっている。したがってどんな小さなことでも誠実をもってぶつかっていく。これがセールスマンにとって一番大切なことといえますね。そんなことで、ぼくなんか、お得意さん回わりも売りに行くといった観念をもって出たことはないですね。初荷なんかでも、いつ



でもおろさしてくれると思っただけですよ。何もいわなかったですね。ですから、春を迎えて新型の登場は一つのチャンスといっても事前にこうした地味な努力が、セールスマンとして、また商売として成功、不成功の大きな分かれ目になると思うんです。

**渡瀬** いわゆる信頼されるセールスマンになるということですね。

**市川** それと私の考えますのは、まず自身に不満があつてはいかんといいことです。

**広瀬** どんな場合でも不満はつきものですが、不満ないし苦情の受け入れ方を間違ふととんでもない方向に行ってしまうということにも注意せねばなりませんね。われわれが言ったことと、向うの受けとってくれることが逆の場合があるわけで、そういう点に注意しないと、お互いに商売にプラスになるということになりませんか……。

**渡瀬** 結局、しゃべることはそうむづかしいことじゃない。しかし、自分がしゃべったことを向うがどう受けとってくれたか、それを正しく理解するというのがむづかしいんですね。だから、どんないいことをしゃべったにしても、それが相手にどう伝わっているか、それが見極められるだけの人間にならないとダメだということですね。

**稲垣** うちの場合は、さらに一步押しすずめて、セールスマン自身がよりよい経営のアドバイザーになれということで、ここしばらくずいぶん勉強しました。結局、サブさんは売れるもの、売れるものに目を奪われていきがちで、軽三がよいという軽三、また軽四

がよければ軽四ということで、なかなか経営の目安がつけられない。それを、経営のアドバイザーとなつてつなぎを持つというわけなんです。この手はだいたい成功しているんです。したがって、これでもいい商品が続々と生れればゼツタイですよ。

**長谷川** セールスマンが経営のアドバイザーとなればこれは絶対だ。

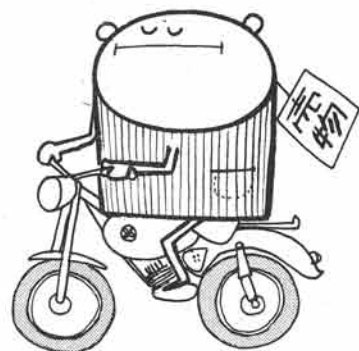
**渡瀬** セールスマンは経営のアドバイザーにもなり得る中広いセンスを持った人でなければ困るということですね。

**鈴木** たしかに、ある意味で自分という一個の人間を売れるということがセールスマンとして必要なことですね。しかし、そういう人間ばかり集った商売を考えると、もっと科学的な商売ができるような気がしますね。たとえば私なら売れたけれども、ほかの人が行ったら売れない。これでは経営がなりたたないわけで、何かそこに科学的なやり方があるような気がするのです。たとえば気の合った販売店同志をまとめて組織を作るとかし、商売のほうをがちりすずめてもらうなら一席もうけてもいいじゃないですか……。

人間を売りこむことは大いに結構ですが、もうそろそろ卒業してもいい頃だとも思うんです。そこに経営に結びついた会社の方針が打ちだされれば文句ないと思いますよ……。

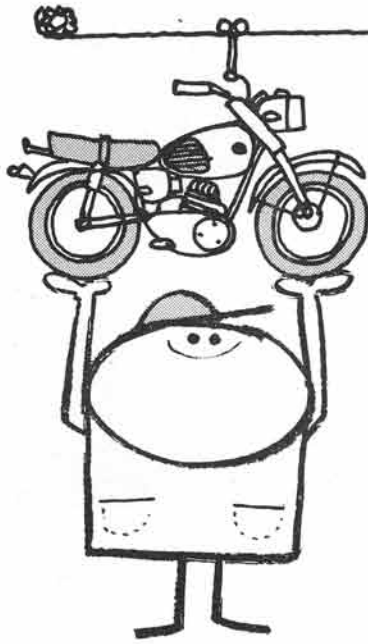
**渡瀬** ということは、結局ヤマハ発動機としての企業イメージをもっと打ちだすとか、企業PRを強力に押しすすめていかなくちゃいけないということですね。

**広瀬** たしかに鈴木さんのいう通りですね  
**鈴木** そんなことで、荷作りしてる子にも



商売してこい。自転車の部品をとりきたら今度こんな新型が出たとカタログの一枚もわたせ、女の子が電話を受けるときでも、「鈴木おりません」ではダメだ、「どんなご用件でしょうか」くらいの商売根性をだせ、などといって、みんな同じ気持ちで商売に打ちこむように教育していますが、そのためにはそのような意欲を湧かせるために目標をきめ、一等賞には賞品をだすとか、努力賞をだすなどして、みんなハリをもたせています。外交員がものを売るには限度がありますし、われわれはみな売人なんですからね……。

**稲垣** ぼくは鈴木さんとちょっと逆になります。あくまでお客さんの味方になって、いかに維持費を安く乗ってもらうかということに重点をおいているんです。よく社長から部品の仕入れのわりにサービスマン部門の売上げが伸びていないなどといわれるんですが、工賃を高くしたり、部品の交換を多くして売上げを増しても、結局はお客さんの味方になり得ず、お得意さんを離すことになってしまい



ますからね……。

**鈴木** それはそうです。ですからうちの場合も、サービスマンが自分の考えでサービスマン金をとらないほうがいいと思ったら、会社にかえて聞いてきますなどといわないで自分で返事をしてしまえ。それがもし会社のマイナスとなってもかまわない。経営者が何とかいってもがんばってやる。自前で責任ある返事をしていってあるんです。ですからサービスマン工賃の収益なんかあげたことはない。

**市川** うちの会社のいいところは、特定のところへ誰が行けということがないこと。社長が行っても、誰が行ってもみんな顔見知りですから、誰でも商売ができるということなんです。

**渡瀬** ひとりひとりが仕事をしているのじゃない。たとえば何台売れるかということは全員の力があってはじめて出来ることなのだという観念をみんなが持っている、持つてもらおうということなんです。

## これからはマスセール

**渡瀬** 話題を変えまして、春は卒業に進学就職というシーズンですが、新たにサラリーマンになる人、あるいは高校、大学に進学する人の足をねらって、何かこれはという手はありますか。

**鈴木** 自転車などの場合は、学用品などをつけて、新たに需要層を開拓するという手を打っていますが、オートバイの場合も、土建屋さんや左官屋さんだけでなく、サラリーマンや学生さんの足を大いにねらわなければならぬと考えております。

**稲垣** 昨年ですか、55ccでそういう着想があったんですが、われわれ一番苦労したのは卒業と就職祝におやじさんから二・三万もらい、それを頭金にするまではいんですが、そのあとは自分の小使いから払うということになり、結局、自分の給料からは一万円単位では払いきれず、こちらとしては本社にまわす手形がきれないということ、どうにもうまくいかないです。

**渡瀬** それについては、共済組合あるいは労働組合などとタイアップするなどして、考えればそうとう売りこみの余地が残っているんじゃないかと思えますね。

**稲垣** しかし、職域販売は効果がないですね。どうして駄目かというと、近所で買うのと違ってサービスマンの問題があり、それとお前いくらマケさせたなどという手柄話が残ってうまくない。

**渡瀬** やるのだったら徹底的にやる。それには少なくとも一人の専属したサービスマン

ンが必要ですね。

**坂倉** それと効果がないというのは、現在の職域販売程度の金融ではまだまだ一般サラリーマンに行きわたるまでいってないということ、金融についても考えるならば、まだまだ売れる余地があると思えますね。帰るところ現在の分割程度ではまだむずかしいということじゃないですか。

**渡瀬** とにかく今度のジュニアなどは、職域販売には格好の車といえます。それと、最初にも話がありましたが、リース成果を販売面も大いに生かしていこうということ……。

**市川** サブ・ディーラーあたりではリースに余り関心をもっていませんが、さすがスポーツに乗っている人は熱心ですよ。成績がすぐピンとくる。ですから車の性格に即した販売方法をとるといって、と同時にヤマハの価値を十分に認識してもらおうこと、そのためには不断からの心がけが大切だということですね。

**坂倉** たとえば、今度でたジュニアは75ccですが、よそさんの80、90といったものがヤマハでは75ccで出来ているということなどは十分に理解してもらわなければならないですね。

**渡瀬** と同時にヤマハ・ジュニアが80、90といった中間車種の代名詞となるような雰囲気を作りたいたいものです。

みなさんの春の販売方針をうかがうつもりが、少々マトを外れたものとなってしまいました。それは、それぞれ秘中の秘というところで、あとは販売成績を期待してこの辺で終わりたいと思います。ありがとうございます。

# 記優勝プリ

伊藤史朗



場内一ぱいに、ひびきわたる声で「ミスタープミオ・イトー」と呼ばれトロフィーを渡された時、もう胸が一ぱいで、しらずしらずのうちに涙があふれて来ました。私はどんなうれしい時にもまた、どんな苦しかった時にも、涙なんか出さずような男じゃなかった。

しかし、銀色にかがやくトロフィーに、きざまれたデイトナ・インターナショナル・スピードウェイ・二五〇ときざまれた文字を読んでいくうちに、こらえようもなく、涙が出て来るのでした。

レースのライダーの夢は、外国のレースで勝利をかざることだ。それが、われわれにあたえられた義務、そして、自分自身としても味わえる喜び。その夢をおって来たのです。

友人はいつも私に言った。速い車に乗れ！しかし、私は優勝出来るような車に乗れ！しかし、私は

きかなかった。それがために、あいそをつかし、私のところによりつかなくなつた友もいた。だが、私には、そんなことよりも、もっともっとヤマハを愛していたのです。

死んでもおしくない位に、大好きな車だったのです。スピードが出なかった時でも、レース中故障した時でも、私はヤマハをせめたことはなかった。私は心の底から、ヤマハを愛していたのです。

私は過去、アメリカに三度渡り、一度は日本人として始めてのカタリナレースの出場でした。この時は、入勝こそしたけれども私は満足のいったレースではなかった。

二度目は、このデイトナレースにヤマハとして、始めてのロードレーサーをつくり、テストを兼ねて走りました。

この時の車はスピードも出ず、入勝することすら難しかったが、今度は違う。ヤマハがほこる、もっとも信頼出来るRD。馬力もかなりあり、スピードも二三〇キロを上廻る、偉力を持っている。

アメリカ人の選手の前に、RDロータリーバルブが、始めて姿を見せた時、彼等はア然とし、ただ、ため息をつくばかりだった。そして口々に、われわれに、このすばらしいロータリーバルブを走らせてくれというようなことを幾度も言いに来た。

私は声を大にして言い度い！「勝ちたい気持ちも解らないわけではないが、永い間苦勞を共にし、努力をして来た愛車にはそんな気持ちだけで言ってくる選手には、渡すわけにはいかない！」

「スピードが出なかった時にも、速く走った

やまはくるっが



株式会社 第一自動車  
取締役社長 服部逸男氏

レジャー時代にあたって

この道に入って十五年、戦後の混乱期から朝鮮戦争、神武景気、岩戸景気、そして今度の不況と、世の移り変りを、車を売る仕事を通して見てきた私に、実用一方だった終戦直後と、四、五千円のちがいならデラックスを望む最近の世相をくらべることも、感慨の深いことです。

世はまさにレジャー時代とか、一昨年より近鉄四日市駅前の新ビルに開店したオート部門も順調で、昨年は五十隻程の取引がありました。今年はそれよりも増加するものと思われまます。同じビルにあります第一楽器におきましても、附属の音楽教室に、二十人の生徒が通つてると申せば、その盛況もおわかりと思います。このように、人の心が落ちつき、余暇の使い方がいろいろと数多くなつた今日スポーツイヤーな軽快さと、スマートさを持つヤマハオートバイが、以前にも増してモータースポーツの愛好家にもはやされることは当然のことと言えましよう。

# U.S. グラン

時にも、いつも同じような気持で、心からヤマハを愛し、いたわってくれる気持がわいて来る人でなければだめだ！」

デイトナの二五〇の出場台数は一七台、アメリカでは毎年のように、出場台数が少ない。が最初の予定では、ホンダの四気筒が何台か出場することを聞いていたので、私には満足だった。

わがヤマハチームには一人のアメリカ人選手を乗せることになっていた。彼は心からヤマハを好きだったからRDに乗るチャンスを持てたのである。

彼の名はドン・ベスコと言い、カルフォルニア出身の名ライダーである。彼はヤマハの車をたたえ、タンクにほほりする位に車を大切にしてくれた。それをみた私は、安心した。この人だったら、ヤマハのために尽くしてくれる人だと思ったから。彼は二五〇ではブラグトラブルで、ピットに入り、おしくも入賞出来なかったけれども、五〇ccでは私の思ったとおり完全優勝をしてくれた。この時は私の方が、一周、二周はトップだったけれどもほんのさ細なことで、リタイアしなればならなかった。

二五〇ccスタート一分前!

私の気持は落ちついていて、ヤマハが勝つことを信じていたし、ホンダのタイムレコードをやぶる計算も、出来ていたからである。

アメリカ国旗によるスタート!

車は非常にうまいペースで走り始めた。何の心配もなくすべてのカーブを風のように乗りきった。ただあえていうならば、周回遅れのアメリカ人同士の車に接近することは危険

だった。彼等は自己のペースを持たずカーブを思い思いのコースをとるような連中はかりだったからである。私は走りながらその計算もし始めた。だが私には自分のミスをもとめるわけにはいかない立場に立ち始めた。それは、ただ一人たよりになるヤマハのドン・ベスコ選手がブラグトラブルで、ピットに入っているのをみただけだった。

四二周目に、ブラグかぶり一度だけピットに寄ることにした。そんなことは心の動ようすら起きなかった。

あと六〇〇m前方に市松もようの、ゴールの旗が見え始めた。何度見てもこの旗だけはライダーにとって、ほっとさせる魅力のある旗だと思いつながら、ゴールした。

かんしゅうは、あつという間に、このヤマハの楽器と、演奏者の前にあつまった。私はそれだけで充分だった。心の底から満足感があふれて来た。以前、敗北に終わった時、彼等はわれわれを無視し、なぐさめの目もくれなかった。だがそのくやしさをわだかまりもこの時に一辺にふっとんで消えてしまった。さあ、これでよし。これからはすべての人がヤマハをたたえ、そしてまた、どこかのレース場に来る日を待たせよう。その時はまた、われわれが行ってこのみごとな車を見せ、かつ走らせなくてはならない!

ヤマハよ、有難う! お互によくがんばった、この日まで、しんぼうして来たなあ。私は心の中でRDに向かってつぶやいた。

遅れましたが、ヤマハグループのみなさまに対し、この日のチャンスを私にあたえてくれましたことを心から感謝致しております。

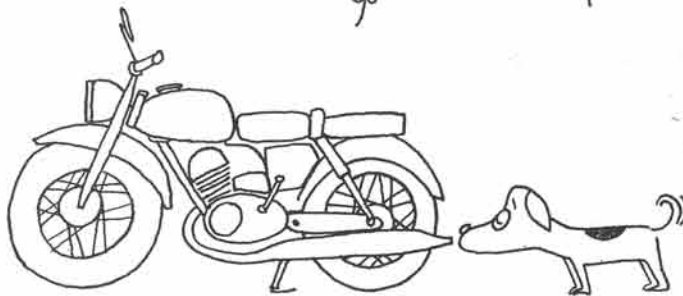
今年からは、本社においても、各地のロードレース出場に力を入れるので、その手始めの、デイトナにおいてはなばなしの成果をあげられましたが、これは非常に当を得た活動と言えましょう。昨年、文化の日に鈴鹿サーキットで行なわれたロードレースの際も、TD-1の活躍が、それまでモータースポーツに縁もゆかりもない人たちにまで、ヤマハ強しの印象を深くさせたことを忘れてはなりません。それにも増して、私どもと取引いただいている百軒からのサブディーラーの主人から、セールスの一人にいたるまで、売込みの際に自信を増し、ヤマハを売ることに誇りを感じたことは大きな収穫でありました。レースには、やはり勝たなければいけません。商売に結びついているだけに、必勝を祈ることや切であります。

余暇だけでなく、日常実用面においても余ゆのある生活をとの考えは非常に強くなっております。当地四日市は、早くから石油産業のコンビナートが造成され、活気に満ちた土地柄で、通勤する方が多数にのぼりますが、これまで自転車をもちこんでいた人達が、モペットへ移行するのが目立ってきました。現在モペットの自転車に対する比率は二対一ほどです。これを逆にする潜在需要はあると私は確信しております。これをいちはやく実現するために、商品広告だけでなく、企業広告を強く進めていただきたいと思います。売立場から考えますれば、性能向上も、モデルチェンジ(二、三ヵ月毎では困りますが)も大事ですが、日本楽器も含めた企業の大きさ、底力を消費者に示すことがもっとも望まれることではないかと思っております。

オートバイに

恋をした

田 公彦







しっかり  
つかま  
ってろよ



A



B

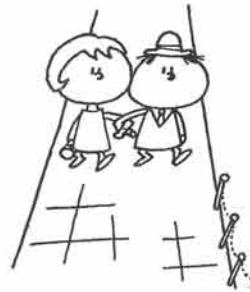


C

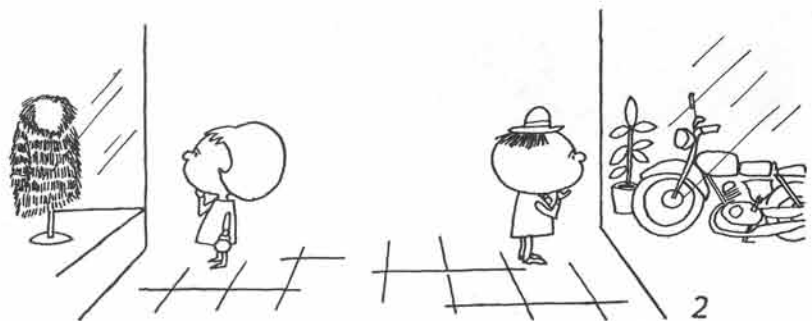
ス  
バ  
ラ  
シ  
イ  
出  
足  
強  
力  
ナ  
ブ  
レ  
ー  
キ



D



1



2

# シーズンをき むかえて

いよいよ春のシーズンがやってきました。オートバイの躍動する季節です。

心がおどるこのシーズンに備えて、ヤマハでは従来の車種に加え、さらに次の三車種を紐い新たに加えました。

① 本格的なツーリング車 ヤマハYDT1型二五〇cc

これは純然たるツーリング・モデル、YDタイプの秀れた性能をそのままうけついで、若い人達向きの車。これは新緑の野や山も征服できるというものです。

② 軽快な乗り心地を楽しむ ヤマハツーリングYAT1型一二五cc

ソフトな軽い感じの手軽なツーリング車です。申しぶんない乗り心地と加速性が特長のこの車、その言葉がぴったりあてはまる車です。

③ 高性能小型オートバイの決定版 ヤマハジュニアYG1型七五cc

全く新しい構想のもとに登場した小型オートバイです。YA5型で実証されたロータリーバルブの良さをひきついで、スポーティー

にまとめられた車体は頑丈そのものです。

従来のモベットでは得られない性能、一二五cc車と同等の性能もこれでOKです。

これで全てのオートバイファンに十分喜んでいただけるヤマハ号が、シーズン到来とともに、一斉に勢揃いしたわけです。

さて皆様のセールス作戦はいかがでしょう。すでに長い冬の間秘策をねらわれたセールスマンの方々が大部分、手ぐすねひいてお待ちのことと思いますが、もう一度万全の販売計画をたててみて下さい。

④ お手許に永年開拓されてきた顧客カードはキッチリ整理されていますか。

⑤ このカードによりAのお客様には、いつ頃、どのような車をお薦めしようか、という毎月の販売目標を明確におたてでしょうか。

⑥ セールスの向上は常に新規のお客様にある、という諺どおり、新規開拓の目標がはっきり定められておりますか。

⑦ このような各セールスマンの毎月の販売目標が集計されて、お店の経営がしっかりと成り立つかどうか、の検討がお済みでしょうか。

とにかく今年のオートバイ需要は大いに期待できます。しかし、これにも増してセールスの激しさも加わってることが予想されます。

これからの販売競争にうちかつには、従来の店頭セールス中心から脱皮した、積極的な

ません。

○計画販売——— 外壳セールスの積極化と顧客の確保。

○アフターサービス——— 顧客がいつでも満足し、安心して車に乗ることが出来るサービス体制の完備。

○PR——— いつでも顧客の相談にのれる豊富な商品知識を蓄え、オートバイのコンサルタントとなって顧客の啓発。

以上の三本の骨格をうちたてることが、これからのお店の体質をぐんと向上させるファクターといえましょう。(営業課 上島清介)

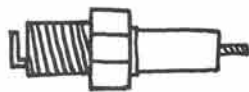
## シーズン・オフにディーラー講習会

ヤマハ発動機ロスアンゼルス支店では、冬のシーズンオフを利用してディーラーの質的向上を目的としてサービスマン講習会を開いた。



昨年暮西海岸地方を始め、全米各地においておこなわれ、五〇軒余のディーラー全店が参加した。写真はロス支店でおこなわれた時のもの。正面に立つのは笠原ロス支店長。

# 三拍子と プラグ使用法



私の知人に、Tさんという大のオートバイマニアがおります。

Tさんの愛車はいわずと知れたYAMAH A号で、三度の食事をぬいてもYDIにまたがらねば気がすまないという惚れこみようですが、それだけにTさんのオートバイ技術は大したもの、友人筋も顔負けするほどです。「なに、もの好きのひとつ覚えですよ」とすぐはにかむTさんですが、「好きこそものの上手なれ」のとえ通りに、鮮やかなライディングテクニクを理論づけられたオートバイ技術の見識にはすでに定評があります。

そのTさんがいつも口喧しくいつていることに、「3つの三拍子」というTさん独特のオートバイ観があります。

たとえば、Tさんの愛車YAMAH A号のポイントとは――

## 加速・スピード・耐久性

が売りもの。したがってライターは使用条件・車の調子・技（テクニク）をよく考えて、

燃料調合・燃焼効率・性能維持

に十分な注意を払わねばならないといったあんばいです。

そして、Tさんは点火プラグの焼け具合から愛車のエンジンの好・不調を判断しています。つまり点火プラグを体温計がわりに使っているというわけです。

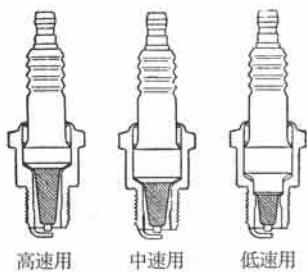
点火プラグには――

**低速用**＝ホットタイプ（焼け型）ともいい、低速走行が多く、または無理な運転をしない場合に用いるもので汚れにくい。

**中速用**＝いわゆるふつうの走行に適したものの。標準型で、ヤマハ指定のプラグ。

**高速用**＝コールドタイプ（冷え型）といわれるもので、比較的高速で走ったり、重い荷物をのせるなど、エンジンに大きな負荷をかけて走るときに使用するもので汚れやすい。

――といった3つのタイプがありますが、Tさんはメーカーの規定しているプラグを標準と考え、定期的に点火プラグを調べて、その焼け具合からエンジンの調子を判定したり、



高速用

中速用

低速用

自分の走り方に「果して点火プラグの熱価が合っているかどうか」を決めているので、シーズンを迎えて、遠乗りにでかけることが多くなれば、自然スピー

ドも増してきますので

（たとえば

ロー、セコ

ンドという

低速ギヤで

エンジンを

吹かすこと

が多くなる

という意味

で）焼けに

くい無理が

きく高速用

プラグを、

また市内走

行が多く、も

ったら低速で

走るときは

くすぶりに強

い焼け型の低

速用を使うとい

うわけです。

またプラグ交

換の場合には

プラグの火花間

隙を正しく保

つこと（バッテ

リー点火のもの

は0.6～0.7mm、

マグネトー点火は0.4～0.6mm）、

そして締付けに際しては必ず付属のガスケットを挿入することを忘れてはなりません。

使用する点火プラグの選定を誤りますと、

始動困難とか、自己着火を起してスイッチを

切ってもエンジンが止まらないということに

なりますので注意しなければなりません。

ヤマハ号プラグの一覧表

車種	規定品	湿りすぎる場合（低速用、焼け型）	焼けすぎる場合（高速用、冷え型）
MF1 YC1 YDI.2.3	YA1.2.3.5 SC1 YE1.2.3	B-6H M45W	B 4 H M 46 G M 44 W
MF(J)2 YDS1.2 YG1	MF(J)2-K YES1.2	B-7H M44W	B 6 H M 45 W B7HZ M 43 W

※ BはNGK製 Mは日立製を示す。

○ 次のプラグを用意していただくと便利です。

(B-4H, B-6H, B-7H) (M46G, M45W, M44W)

音楽の好きな  
女の子

# モトクロス 世界チャンピオン



★スウェーデンの選手

ハルマン・トルステン

して知られているスウェーデン製二サイクル・エンジン（の名車）を買うことになった。

十八才になったトルステンは、あるジュニア級のモトクロス大会で優勝したのをきっかけに幾つもの優勝を重ね、とうとうセニア級に昇級したのである。

その翌年、彼の進歩を大きい関心をもって見つめていたフスクヴァルナの工場の人たちが「タトラ三日間トライアル」（毎年ポーランドで開催される苛酷なほど激しい国際トライアル競技大会）に彼を代表選手の一人として起用した。弱冠十九才のトルステンは、この起用にこたえ、フスクヴァルナのためにメーカー・チーム賞をかちとったのである。

それから約二年間、トルステンはフスクヴァルナの工場でいろんな経験を積んだのち、一九五九年のオランダの二五〇cc級モトクロスGPに初めて出場させてもらった。一九六〇年から全欧州二五〇cc級モトクロスGPに出場することとなり、イギリスのビックカースおよびスミスの両選手に次ぎランキング第三位という好成績をあげていたのに、イギリス

GPで転倒し鎖骨を折ったため、その年のモトクロスには出られなくなった。

一九六一年あらためて全欧州二五〇cc級モトクロス選手権に挑戦したが、無敵を誇るイギリスの三羽鳥ビックカース、スミスおよびランキンを抜くことができず、ランキングは四位にとどまった。

前年まで全欧州モトクロス選手権と称してきたものが一九六二年から二五〇cc級モトクロス世界選手権と名称がえすることになり、トルステンは、幸いにも最初の二五〇cc級モトクロス世界チャンピオンとなった。すべり出しが悪くてスミスにおさえられていたが、中盤戦から6戦のうち優勝五回二位一回という好調子を持続しスミスの追撃を振りきったのである。この五優勝のうちに西ドイツGPがあったが、彼はファンのためにレース当日の午前四時までピアノを弾いて聴かしたという——想像できないほどの音楽好きなチャンピオンである。

ハルマン・トルステンは最近ストックホルムの工科大学を卒業した。今年からは半年をフスクヴァルナ工場で技師として働き、半年をプロのモトクロス選手として活躍したいと望んでいる。今年の二五〇cc級モトクロスの世界選手権は、一九六〇年および一九六一年の全欧州モトクロス選手権者で昨年は国外のモトクロスには出場しなかったイギリスの第一人者ビックカースが獲得するか、それとも二十三才という技術の伸びざかりの独身青年トルステンの連続保持となるか——これが興味

一九六二年度二五〇cc級モトクロスの世界チャンピオンとなったハルマン・トルステンは、中学の初学年の頃からその学校のオーケストラの一員となり、毎日曜ほとんど欠かさず村の教会でバイオリンを弾いていた。父はストックホルムの北方百キロ余りのところにあるヴィストカという村の農夫で、ピアノがなかなか巧く、兄そして二人の妹も音楽に興味を持つというのであるから、トルステンの音楽好きなのは自然と言えよう。

トルステンの兄はロードレースやモトクロスに出場していた。一流というほどの腕前ではなかったが、これを見ていたトルステンはバイオリンを売って中古の二五〇cc級フスクヴァルナ（以前から日本でもハスクバーナと

# 山地 (1) 走行

うぐいすが鳴き、さくらの花が咲けば遠乗りシーズン……。そこで今回は、日頃からウデ自慢にハナを高くしている自称「トップ・ライダー」たちに、地道な走り方をご教示しようと考えた次第でアル。

さて、遠乗りともなれば山地走行はつきもの。都会地のように進メ、止マレの信号がないかわりに、またいろいろとむずかしいテクニクを必要とするものである。

山地で問題となるのはなにかというと、まずカーブ、そして上り、下りのテクニクということになる。もちろん山地の多くは未舗装路と考えねばならない。つまり連続したカーブで、しかも上り下りがあり、そのうえジャリ道というのが山地走行には常についてまわる条件であるというわけだ。したがって山地走行なんかチョロイよ、などといっただけはまだ一人前といえるウデではない。

まずカーブを取上げて考えてみよう。カーブをまわる乗車姿勢には次の三つの基

本がある。すなわち車と上体とを一線上に保つリーン・ウィズと呼ばれるもの、車と上体が一線上になく、上体が車より傾斜しているリーン・イン、それとは逆に上体より車のほうが傾斜しているリーン・アウトの三つである。この三つのスタイルはロードレースのテクニクとしてもしばしば問題となるものであるが、日常の走行において大いに研究されてよいものなのである。

カーブをまがる時、これはおのずと身体を傾斜させ、そして車体を適度に傾けなければならぬが、さてその適度な傾斜というのがむずかしい。

それはなぜかという点、カーブのR（半径のことだヨ）、スピード、勾配の有無、路面状



況などによって一定していないからである。したがって、カーブをきる基本的なスタイルはあっても、それがすべて万能というものではない。しかし基本をマスターすれば、そこには経験的なカンというものが養われるものだから、一度や二度の転倒で恐れおののくことはない。何事も経験というものである。

さて、カーブの基本は何かというと、リーン・ウィズ。これが一番安全で危険性が少ない。というのは、リーン・ウィズでは極端に車をねかすことができないから、タイヤと路面とのくいつきがよく、また姿勢をくずさないだけに、いざという場合も臨機応変の操縦ができるからである。というより、リーン・ウィズを保とうとすれば、自然スピードもセーブされてくるからである。つぎに安全といえるものが、リーン・イン。もちろんリーン・ウィズにくらべ乗車姿勢はくずれるが、車体の傾斜を上体の傾斜でカバーするということから、まずまず十分な接地が保てる。これがリーン・アウトとなると、比較的楽に車体を傾斜させることができる反面、乗車姿勢はバランスのくずれた極度に不自然なものとなり、そのうえ満足な接地性を保つことができなくなる。したがって特殊な場合を除いては避けることが賢明なのである。

山地走行、とくに見しらぬ土地では一つのカーブをまわられたにしても、次にどんなカーブが待ちうけているか分からない。したがって、上手な人ほどカーブの入りのスピードは遅く（という事はカーブの出が早い）、車の傾斜が少ないものである。（つづく）

# ヤマハ 凡人日記

チームワークの

## 新日本モーターズ

佐賀県

——「新日本」の三原則——

山本社長は当年三十八才の若さだが、椅子にどっかと腰をすえた様子は、まさに大人の風格と貫録十分である。

佐賀県下一円をはじめ、近県をまたにかけて「ヤマハ」を売りこんだ事業の手腕は見事



社長みずから看板を書いた旧社屋



なもので、この人ならではの感も深い。

そこで商売のコツを伺ってみた。

「いやあ、わたしは何もしないんですよ。全部うちの連中にまかせっきりでして……」

とごけんそん。しかし、こと仕事のこととなると段々と熱をおび油が乗ってくる感じで「そうですね、これからの経営は人間ですよ、人間が第一です。その点うちは恵まれています。セカンドチーフがいいですし、うちでは責任者に権限を譲ってお互いの間で相談し合い、最高の能率をあげるよう努力するようにしています」

池田首相の「人づくり」は近頃の流行語であるが、山本さんはすでにそれを地でいっているわけだ。そして山本さんはさらに、「企業は戦争です。勝ち抜いて生きなければなりません」ともおっしゃる。しかし、

「そのためには突撃を敢行することもあれば

情勢によっては後退もします。無

暴な拳に出で敵の弾に当っては何

もなりませんものね」

ともおっしゃる。家康の作

戦家でもあるようだ。そして自ら三原則をとなえている。

一、計画をじっくり練ること

一、実行は計画の倍以上やること

一、反省を忘れず、次の飛躍の糧とする

この三原則、多くを語らないが「新日本モーターズ」の意気込みを現わし得て妙である。

さて、この山本さん、一見柔和な容顏のうちにも「根性」がうかがえる。それは数奇に満ちた若い頃の人生から得たものようだ。

お父さんは永年朝鮮にあって憲兵隊長、警察署長などを歴任、山本さんが二十才の学生の時に終戦を迎えたが、その後はご多聞にもれず死中有活の苦難の連続、やっとのことで十五、六トンのボンボン舟で朝鮮脱出。その後落ち着いたのが佐賀。この頃すでに山本さんは事業欲が旺盛で、かき集めた五百万円を資本に機帆船の船会社を作ったが二年で失敗して丸裸。時に二十四才であった。そして山本さんがオートバイと結ばれたのが裸一貫の時なのである。

数年間他銘柄のセールスをしたのち、昭和三十二年十二月二日、ヤマハYA2型からスタートをおこしたのである。

当時は山本さん以下四名。佐賀市内の借店の看板も自分で塗るといふ苦難時代である。

「苦しい中から工面して、最初の「ヤマハ」を一台配車してもらったときは、あまりの嬉れしさに涙が出たようがなかったですよ」

と山本さんは述懐している。

こうして一台から始まった山本さんの仕事は、過去の苦しい時代の経験がいつしか「根



新日本モーターズ新社屋全景

性”となって立派に成長し、大きな事業として発展したのである。

昨年四月には佐賀市西方に伸びる貫通道路（長崎―佐世保に至る）沿いの自動車街に随一の偉容を誇る社屋を新築、現従業員三十五名、佐賀県下一円を収めるとともに唐津市、鹿島市に支店を配し、昨年五月には熊本県に「熊本ヤマハ」を別会社として創立するまでに発展して今日に至っている。

現在、直売九〇％、卸一〇％で、その成績は昨年の一カ年の売掛残が何と八千円足らずという完全販売なのであるから見事である。

——「新日本」の三人衆——

山本さんの事業に対する斗志、努力もさることながら、やはり事業には協力者が肝心であるが、その点、次郎長さん（山本社長）にはよい乾分がある。

さしずめ大政に当るのが営業部長の森永誠也さん。同社開業以来苦楽を共にしてきたご

仁である。小政は総務部長の山田治良さん。販売課の江上恒夫さんは大瀬の半五郎といったところ。

佐賀県はご承知のように「葉隠武士」の気骨が今に継承されており、風土的にはチトおカタイかもしれないが、このおカタイところが新日本モーターズのバックボーンとなっているのだから力強い。一年の売掛金残が八千円足らずもまたむべなるかなである。

ところがこの佐賀県も県内面積は狭く、さしたる産業もなく、人口僅か八十八万人、七市八郡のいたって地味な県である。

「この土地での拡販は並大抵ではありませんただファイトあるのみです」

と営業部長も真剣である。その需要も近頃は農村に向けてゆくためにセールスマンは昼夜の別がないほどだ。ある農村で会合があると聞けば一升かけて顔を出し、夜うち朝がけもこころみる。その努力が報われて、お客さんから紹介されたお友達へ、そのお友達からまた新しい人へとヤマハはどんどん広がっている。この頃では、

「ヤマハはよかばんた、（いいですよ）」

と農村地帯でのヤマハの評判は上上だ。

しかし、山本さんは、どんな商売でもこれで十分、これでよいということはないのだからといって手綱をゆるめない。そして、

「メーカーとディーラーは要するに相互利益の立場になくはないといけないと思います。ですから連隊本部のメーカーが弾をどんどん送ってくれなくては第一線の中隊（ディーラー）は戦えなくなる。本部の作戦が悪けりゃ意見具申もします。それには完全決済をして大威張り

でモノを申したい。だから私をいつも威張れる立場においてくれと社員に頼んでいます。幸い、良い部下をもっているのですその点嬉しいですよ」

と社員一同の働きをよろこんでいる。先ほどの三人衆も、

「社長は魅力のある人です。その期待に応えて今後大いに働きますよ」

と見事なほどに上下の呼吸が合っている。気持よく働ける職場。信頼と尊敬が結びつ

いた温い職場がそこにあった。  
新日本モーターズ万才である。

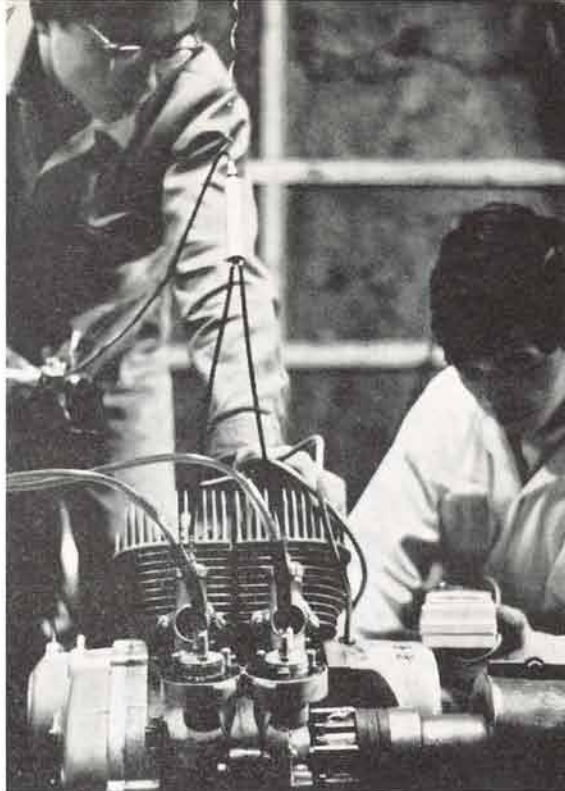
香港ヤマハ車主会結成

香港の「万里達車行」（ヤマハディーラー）では、同行の主人、莫麒氏が会長となり、ユージー相互の親睦を目的として、ヤマハ車主会を結成した。会員数は二百人、みんなヤマハならでは夜も日も明けない人たちで、町でヤマハ以外の車がひっきりかえっていても、見向きもしないが、ヤマハならにはさておき、手を借すといった程の惚れこみようだ。写真のような旗を作ったのも、会員の意気込みを示すものである。

オートバイのクラブといえば、すぐスピードを楽しむ若者を思い浮かべるが、会員の平均年齢が高いためか、車自体のよさを楽しむ人が多いという。ともあれ、結成のお祝いをのべ、ますます会が発展することを祈ろう。



# TD-1 ブルーノ



はじめからピロウな話だが、便通がよくて不健康な人はいない。

「エンジンでも同じです」と、TD-1の成長を見守ってきた鈴木年則(21)さんは言う。排気系を現在のものにして、10%以上のパワーアップをみたというからすごい。

雁ノ巣、鈴鹿、そしてデイトナと順調に育ってきたTD-1、その強さを余すところなくわれわれに示してくれた。

「転倒、と聞くと、まず整備が原因じゃないかと、ドキッとしますね」そう言いながらも分解したミッションの、一つ一つの歯車から目を離さない中沢孝臣(25)さん。これら数多くのギヤの数十分の一の狂いが事故に結びつく。ミッションを変更した直後の事故など、同時噛み合いではないかと、その原因を確かめるまで祈るような気持だという。

明るい技研の本館と対象的な、一見ガレージのような、窓のない建物。鉄の扉を開けると、TD-1の実験室だ。メーターの針にあられるデータを、大きなカードの上にするしていく。

「学校でもこんな熱心に数字を書いたことはありません」と、おさなさの消えぬ顔をほころばせるのは、まだハイティーンの藤谷金三(17)さん。テストエ

ンジンの回転はみみる上っていく、金属的なうなりが不気味に反響する中で、澄んだ目がキラリと光る。

来年が成人の小倉明彦(19)さんは、ライダーも兼ねる検査員。自分が乗るだけに、整備も慎重だ。一回のレースで、実用車が二万キロ走るほど疲労するレーサーマシン。

「乗る方も耐久力を試めされてみたいものです」それでも、あの音、あのひびきが、GPレースへの夢をかきたてる。きびしいレースを経て得られた、貴重な耐久性向上のデータは、そのままヤマハ全機種に生かされるのだ。

レースともなれば、みんなメカニックとしてピットに待機する。マシンの力をフルに発揮させるのも、女房役メカニックの腕次第。とくにライダーとのチームワークは勝敗を左右する。マシンがコースの向うへ消えても、いまハヤビン、次は80Rと、心だけはライダーと一緒に時速二百キロで走っている。

S-1RRを母として、まだ生れて二年余の若いTD-1。そして若いスタッフ。これからどれだけ成長していくのか。無限の未来を、ヤマハを愛するすべての人が見守る。

「ライダーのみなさんが最後の仕上げをしてくれるんですよ。なんといっても勝たなければいけませんからね」みんな顔を見合して言いきった。

二月二十日。浜松駅に着いた伊藤選手の大くましい右手ににぎられたデイトナのカップが、TD-1をはじめ、ヤマハレーサーのあすの活躍を約束していた……。



人物ハイライト

# TD-1 グループ

右 彦臣 則三  
上 明 孝 年 金  
左 倉 沢 木 谷  
写 小 中 鈴 藤





ハママツ  
グランド  
レース

伊藤史朗ばりの豪快なテクニックをもつ男——といえ  
ば片山義美という名前がすぐ浮かんでくるというものだ  
が 実際 彼の走法を見ているだけでもレースはたのし  
い スズカ以後の彼はそのテクニックにいよいよ磨きを  
かけ さる1月27日にはYDS2を駆って浜松グランド  
レース大会に出走 豪快味あふれるレースぶりを展開  
ホンダCL72の猛追も軽くないし 250cc 級レースの栄  
冠を手中に収めると同時に荒技賞も獲得した



## ニューイヤ モトクロス

流儀こそ異なれ 片山義美とならんでその将来に大きな期待をよせられているのが三橋実 スズカで見せたあの安定した走法は高く評価されているが いっぽうモトクロスにおいても堅実なテクニックを身につけている MFJ 東京都支部が主催したニューイヤモトクロスにはヤマハ YDS2 にまたがりオープンレースに出走 群がる大排気量車をよく押えて困難なコースを走破 みごと優勝の栄冠をさらった (1月27日・多摩テックにて)

# '63 ヤマハボート発表会



新居ボート工場の桟橋に集まったディーラー報道関係を前に ヤマハボート群があざやかな模範航走を行なった



東京・平和島の発表会には 一般ユーザーに発表 新艇が水しぶきをあげた



新設計の20馬力船外機も展示された



軽快なヤマハ・ハイドロを先頭に 好評をつづけるCAT21 新鋭ストライプ18などが旋回 走行等の妙技をヒロウした



2月18日 弁天島ヤマハ荘において ヤマハボート63年型の発表が デーラー報道関係を集めておこなわれた

年間生産能力最高6千隻に達したヤマハでは 特殊需要にも対応する供給態勢がととのった

また20馬力の新船外機も近く発売される

その後 浜名湖上でおこなわれた試乗会では 安定のよいカタマラン 高速性能のよいストライプ すぐれた旋回性能のハイフレックス 日立と技術提携して完成した 時速60キロを誇る ハイドロホイール(水中翼船)などが 快晴の湖上をバレードした

なお 2月22日に 東京平和島競艇場においても 多数のユーザーを集めて発表会がおこなわれた

ヤマハニュース NO・10

昭和三十八年三月十日印刷  
昭和三十八年三月十五日発行

発行人 小池久雄

発行所 ヤマハ発動機株式会社  
静岡県浜名郡北町申条

印刷所 株式会社 恒陽社印刷所  
東京都品川区品川五の二八二



ヤマハ発動機株式会社

