

YAMAHA NEWS
ヤマハニュース / NO 16



最高のデザインは
最高の機能をもつ

YG-1のヘッドライト



この平べったいライト部分は、ハンドルの扱いやすさ、安定性にまで大きな影響を与えている。

スタイル、そしてすぐれた重量配分は、YG-1の大きな特長の1つ。



YG-1のすぐれたデザインは、内外の質をひとりで示めているが、これは YG-1のデザインが、機能と完全に一体になって、「すぐれたオートバイ」を創りあげているからである。このヘッドライト部分もその一例にすぎないが、この平たいメーターと一体のライトは見てくれのよさだけではなく、フロントフォーク、ハンドル回りの重量の軽減慣性の減少に大きな力になっていて操縦性の安定、そして、安全性につながっているものであり、すでに他社の製品により影響を及ぼしている。

雪山の中のセーラムン





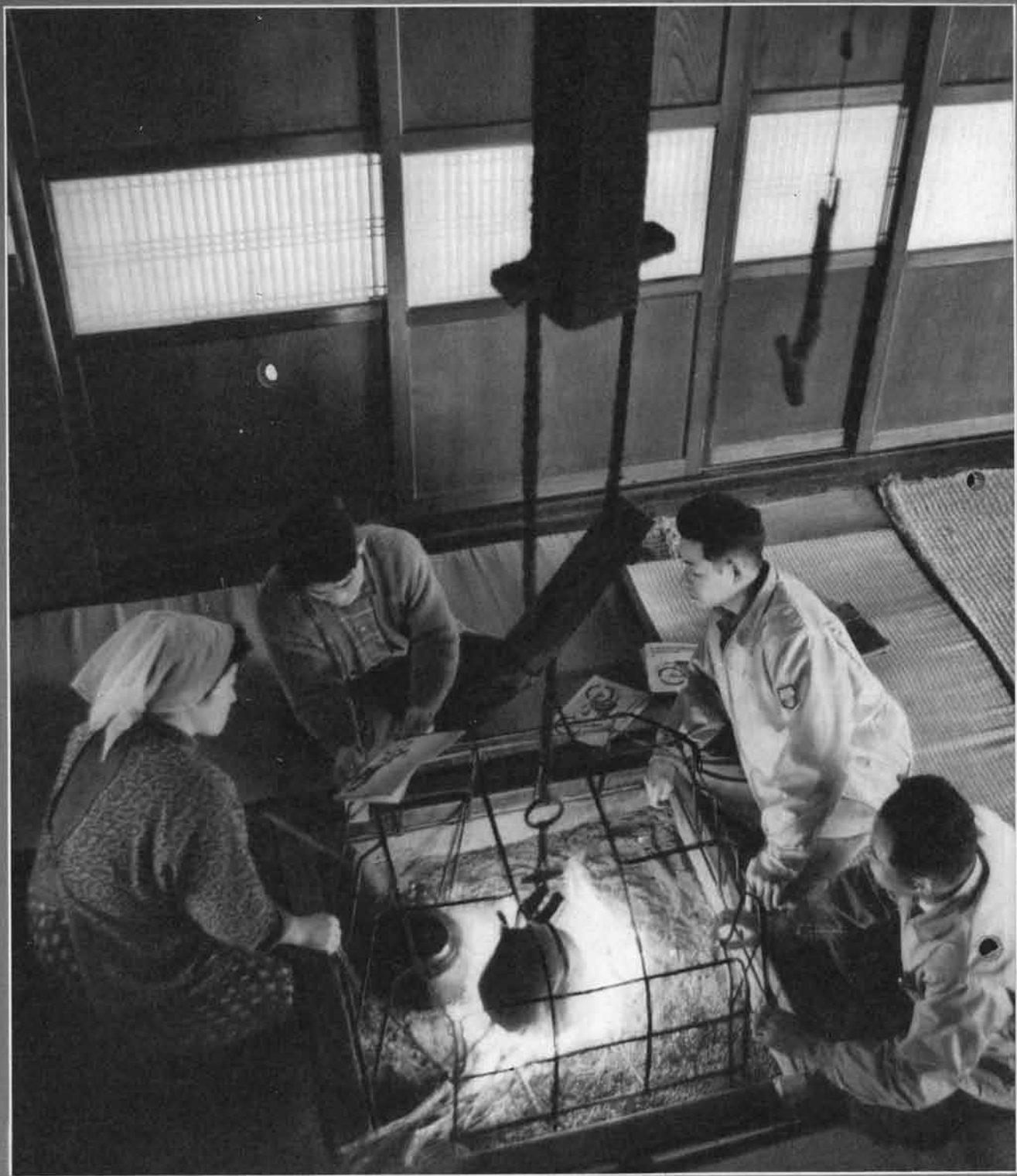
雪国は静かである。しんしんと美しいひと雪降ると。バスはとまり。タンブーは車庫へ。オートバイも茶の間へ上りこんで。春を待つ。だから。冬の間は車の売れ行きも完全にストップする。しかし。雪国のセールスマンにとつて冬はいちばん。つらい。忙しい時期なのだ。越路の春はドツとくる。梅も桜も一時にひらく。爆発的に売れだす雪どけの日にそなえて。賤も没する。野山をアクリぬいているのだ。



日本一の豪雪地帯というハンデキャップを負いながら。日本一のヤマハ王国をみずきあげている「新潟・高橋商店」の原動力。それは。雪とたたかう第一線セールスマンたちの足だった。朝八時。ストーブをかこんで作戦会議だ。情報交換。妙案珍案もとびだす。土地柄に密着したあったかい社風である。八時半。中村常務の指示にしたがって。セールスマンたちは元氣いっぱい。受持ち区域へ散っていった。

ベテラン今井さんも立ち上る。きょうはべんとう持参で。南魚沼郡は六日町まで。なにがなんでもユカネバならぬ五日町まではチエンを巻けばなんとかゆけそうだが。その先はテクを覚悟でユカネバならぬ。春の勝負は。一二月の小売店訪問で決つてしまう。どんなに雪が深くても十日にいちどはおとくいさんに顔を出さなければ。大切な春へのつながりは雪に埋れて消えてしまうからだ。





雪がドンと降って 往來がむすかしくなってくると——人恋いしくなるのか——問屋 小売店 ユーザーの人間的なつながりはかえって深くなる

オーバーホールはほとんど冬の間に持ちこまれる だから部品補給や技術伝達にもセールスマンは飛びまわらなければならぬ いし 夜ともなれば社内研究会に出席して 新知識の吸収にもつとめるといった忙しさだ

雪にとざされたユーザーとのつながりも忘れてはいけない 小売店を通じて ヤマハファンに手紙をチヨクチヨクさしあげるなんてのも 研究会から生れた妙案だ 拜啓 一週間に一度はエンジンをかけてみてください 拜啓 バッテリーの水は規定通り入っていますか などなど

あかあかと燃えるイロリ火をめぐるヤマハのパンフレット——こたつの上にはびるげられるヤマハのカタログ——冬ならではの雪国ならではの売りこみチャンスである 風土に合ったセールス氣質 土地柄の気風に合った社風を——五〇年の歴史にかけてきずきあげてきた高橋商店の絶対的な強味は こうした暖かいつながりから生れてくる



春です ヤマハです — 春です タカ
 ハシです どうぞよろしく ことしも
 じゃんじゃん売りましよう
 雪どけがはじまった 黒い なつかし
 い土が顔を出す平野部から 山に向っ
 て道がどんとん伸びてゆく
 ひと冬のためつけられた路面は凸凹だ
 らけだが 春の先駆車が躍るように飛
 んできた — 春です ヤマハです —

お話をうかがった人たち
 新潟県・高橋商店（長岡店・柏崎店）
 高橋専務 瀬下勝美 宮島雄三
 中村常務 青木 隆 村山 守
 今井種司 藤田真三郎のみなさん
 協力していただいたお店
 新潟県南魚沼郡六日町城内
 佐藤自転車店 佐藤彌昭さん

ヤマハ各車の セールス・ポイント



＝ はじめに ＝

各車のセールスポイント、といっても、ここに並べたのは「この車は何馬力で、最高時速何キロ」といった、仕様書の写しとはちがうのです。そんなことは、ベテランセールスマンの皆さんにとって、釈迦に説法。

現在の販売戦はムードで売る時代です。テレビでも2人で見るロマンチカだの、1人でみるパーソナルだの消費者の生活を商品がリードしています。

オートバイだって負けちゃいけない。そんな気持でヤマハ各車の表情や性格をいろんな角度からひき出してみました。ここに上げたのはほんの一例です。お客さんの年齢性格に応じて適当な言葉を考えてみて下さい。あなたの拡販に、ちょっとしたヒントか助けになれば幸いです。



ヤマハモペット

MF-2 MJ-2 50cc 55cc



初恋の車です 一六才なら誰でも簡単にとれる第一種免許、生れて始めて、エンジンで走る楽しさ、便利さを知るのです。

フェミニストです スカートでのっっても大丈夫、女性でも楽に運転の覚えられる自動遠心クラッチ、色もソフトなパステルカラー、恋人を取られないようにご注意ください。

きれいな車です みだしなみのうるさい銀行員が出勤に使っても大丈夫。ズボンのスソが汚れたりはいしなのです。

二人で走れる車です 恋人をとられないために、あなたも一緒に走りましょう。はなればなれが淋しいならMJ-2にしてください。ダブルのタンデムシートで、二人のなかはますますホットです。

所得倍増の車です 交通じごくでもスイスイと抜けて時間倍増、一リットルで九十キロも走る少食漢です。

グッときちやう車です とにかく見て下さい。乗って下さい。今までになかったタイプです、ヤマハが創った新しいオートバイの世代です。

若さの車です どこを見ても若いのです、乗るあなたも若いのです。おじいさんでも乗ったとたん若くなる、そんな車です。

文句をいわせない車です ちょっとうるさいマニアでも、文句なく満足する性能です。すみからすみまでオートバイです。

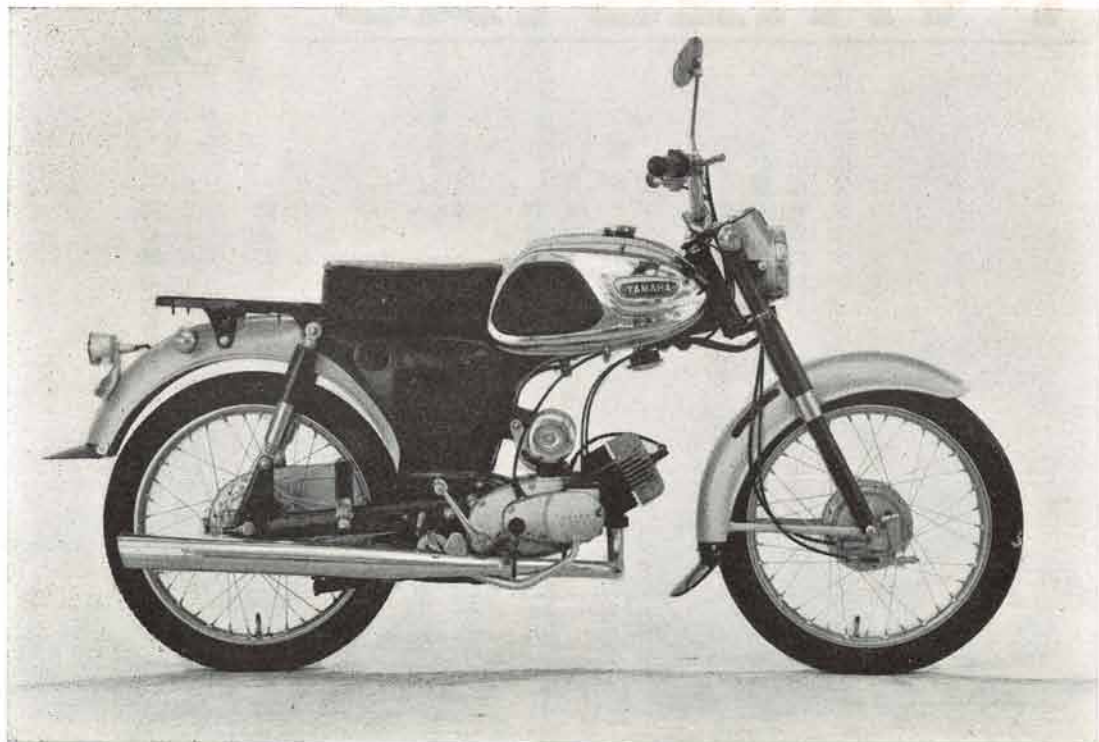
親切です 始めてオートバイに乗る人も安心して取り扱える手軽さです。

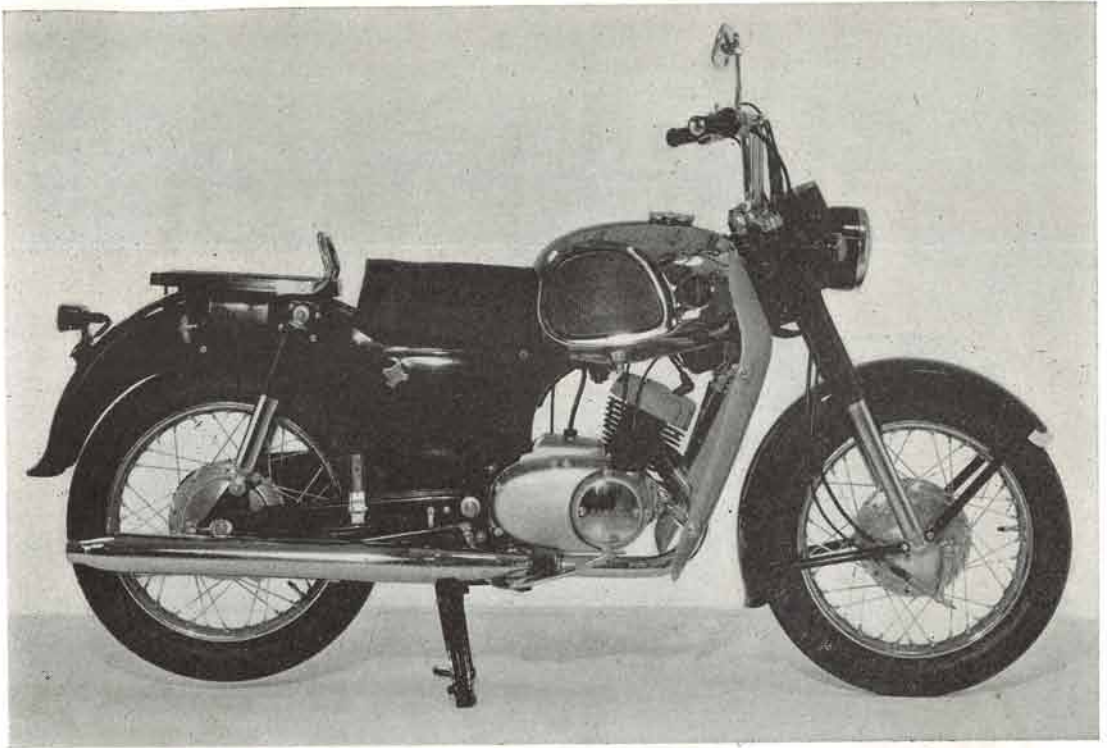
走るグッドデザインです アメリカでも日本でも賞をもらいました。これからのオートバイのスタイルをリードする、おしゃれな車です。



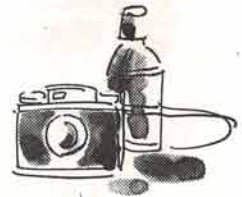
ヤマハジュニア

YG-1 YG-1A 75cc





ヤマハ125YA5



強心臓のもちぬしです このクラスでロータリーバルブエンジンをつけた最初の車です
低速でも高速でも 充分に力を発揮して、たのもしいかぎりです。

いつもクールです 特に大きな冷却フィン
どんなに長く走っても、カッと頭にならないのです。

おとなの車です どんな条件でも、どんな
高速でも、安全で確実に効く大型ブレーキ、
いつも自制力を失なわない、りっぱなおとな
です。

カタイだけではありません 汗水たらして
働くだけの車ではないのです。スポーティー
に乗りこなす、レジャーの車です。この車が
こんなにも思う程の軽快さです。休みにはシ
ートを変えて、あの娘をドライブにさそって
ください。

ヤマハツーツリング

250cc

YDT1



125cc

YAT1



セル一発で若さが爆発します
乗る資格、若いことです。若さの
ために若さで乗る若者の車です。

風景をつくる車です 全国にの
びる高速道路、野にも山にも現代
がいっぱいです、そこになくは
ならない車です。黒いアスファル
トに映えるクロームのタンク、画
竜点睛とはこのことです。

オートバイの概念をやぶった車
です この車が出るまで、オート
バイは競走するか、荷物を運ぶか
のどちらかでした。その常識をや
ぶったのです。ただ走る車、スポ
ーツ車ほど技術を要せず、スポー
ティに走る車、それがツーツリン
グです。鉄とコンクリートのジャン
グルを走るひょうなのです。



スパゲッティは好きですか
ヤマハが最初に採用したイタリア
ンスタイルの伝統をくむ車です。
細身なヨーロッパスタイルの中に
バスビオスの情熱をひそめていま
す。

走る楽しさを知る車です 緑の
風をきって、汐風をうけて、走っ
てこそ価値があるのです。ロード

マップの示すまま、町から町へ、
村から村へ、どこまでも走って下
さい。
運動神経をもった車です ピリ
ッとしています。ライダーの意志
そのままに走る、感受性の高い車
です。そのうえ、マラソン選手以
上に息が長いのです。感じる車、
そしてこたえる車、あなたと道路
を一つに結ぶ車です。



本格派を知るよろこびです。これがオートバイなのです。すべてに最高をめざしたヤマハの技術が生きています。

ヤマハを知っていただく車です。ヤマハのセンス、良心、技術、誠意そして情熱があなたに訴えるのです。

むだのない車です。ぜい肉をとった機能そのままです。すべてが、より速く、安全で快適に走るためにつくられました。ヤマハが誇る人間工学を基礎とした設計で、ライディング・ポジションも理想的なのです。

世界中のハイウェイで通用します。これはすばらしい輸出実績が示すとおりです。世界が認めた車です。今年もヤマハ二五〇が各地のレースであばれまわります。

ヤマハ250YD-3





ヤマハスポーツYD-S2

ナイスガイの車です 野郎が惚れる車です
そして、乗ってる野郎のイキさかげんにあの
娘がイカれるのです。

可能性を無限にひろげる車です テクニッ
クが進めば進むほど面白さが増すのです。こ
れでいいという終りのない車です。

ストレートの魅力です。グラス一杯のウイ
スキーを一気に呑みほすあの気持、まっすぐ
な気持です。だからといって乗る前に呑むの
はやめて下さい。

ダブルの魅力です エンジンもキャブもツ
インでダブル、シートもダブル、二人ですば
らしい加速をあげわって下さい。カーブです
地平線をかたむけて、彼女にキャーと頼られ
て下さい。

音も聞いて下さい いかにもスポーツ車ら
しい、軽快で力づよい排気音を、カッコよく
残してまっすぐに走って下さい。

オートループなんでも問答

Yamaha autolube Yamaha autolube Yamaha autolube Yamaha autolube Yamaha autolube Yamaha autolube Yamaha aut

今年はおートループつきのヤマハが続々発売されます。なにしろ今までになかった装置なので、お客様もまごつかれることと思います。とんでもない質問も多数出てくることでしょう。そんな時自分では理解していても口に出して人に説明するのはなかなかむずかしいものです。ここに予想される質問をあげてそれぞれ答をつけてみました。ここにない質問をうけた場合もみなさん自身の知識をフルに動員してよくわかるよう説明してあげてください。まずよく理解して乗っていただき、それがヤマハを愛していただく第一歩です。故障してからのアフターサービスも大事ですが、故障しない使い方を教えてあげるピフォアサービスクこそ、これからのセールスにもっとも必要かと思えます。



問— オートループとは何ですか……………

答— 自動給油装置のことです。つまりオートバイの走行状態に応じてもっとも適した混合比のオイルを含んだ燃料をエンジンに供給する装置です。

問— ミックスは使わないのですか……………

答— そうです、ガソリンタンクには普通のガソリンを入れるだけでよいのです。このため混合燃料を売ってないアメリカや東南アジアでも自分で混合する必要がなく非常に手間がはぶけます。

問— どんな利点があるのですか……………

答— まず燃費が安くなります。これまでエンジンが最高の力を発揮する際に必要な混合比の燃料をスタートの時も低速の時も使っていたため、それだけオイルがムダに使われていたわけです。私達が大量にビタミンをとっても身体に必要な分だけ吸収されて、余分はそのまま排泄されると同じことです。ビタミンの場合はただ排泄されるだけで副作用はないのですが、混合燃料の場合はそのあまったオイルがカーボンとなり、プラグやエンジンやピストン

自動潤滑装置を、小型オートバイに装備するのは、ヤマハが世界最初であり、数年前からTTレースなどで好成績をあげているヤマハレーサによって、その機構は十分に自信のあるものである。

ヤマハ技術部の実験では、スロットルを、八分の一開けた場合、一二五cc（平坦路、一人乗車、二・三十キロの場合）で、百対一から百二十対一になる。



リングを汚し、マフラーをつまらせる原因になるのです。それにキャブレターにオイルが来ないので、非常に汚れが少なくなります。

それから、今まではガソリンと混合する関係上、潤滑能力だけでなく、よく溶解する性質を必要としたのですがその必要がなく潤滑のみにもっとも適したオイルを使うことが出来ます。

問 車の運転性能はどう変わりますか……

答 前にも述べたように、走行状態にもっとも適した混合比の燃料を供給するので、いつも安定した走行がのぞめます。スタートのときもアイドリング時にも、必要以上の給油をしませんから非常にスムーズです。

問 オートループがつくと値段が高くなるのではないのですか……

答 車自体の値段は多少かわりますが、総合的な燃費がうんと少なくなることでエンジンが汚れず長持ちするなどの利点から結果的には安い車になります。

問 車のスタイルは変わりますか……

答 外観上は従来と変わりません。

従来のものは、常時二十対一であるが、けっして多いのではなく、ガンリンと混合する関係上、すべての場合における潤滑不良をふせぐために必要である。

オイルポンプは、プランジャー式でクランク軸を減速して駆動し、エンジンの回転に比例するともにキャブレターのスロットル開度と、連動してオイルの量を加減する。このため、スロットルを閉じていても、エンジンがまわっていればオイルが供給され、エンジンブレーキの際も潤滑不良をおこさない。



問— オイル交換は必要ですか……

答— 4ストロークのように潤滑したオイルをふたたびもとにもどすのではないので交換の必要はありません。消費しただけ補給すればいいのです。したがって常時新鮮なオイルが潤滑に使われる非常にすぐれた機構なのです。

問— オイルがなくなったらどうなりますか……

答— 潤滑不良でエンジンの焼きつきを起しますが、ヤマハオートループにはオイル点検穴がありますから、忘れることはないと思いますが、注意して下さい。

問— オイルを満タンにしてどのくらいもちますか……

答— 車によってちがいますが、オイル—リットルあたり千五百キロから三千キロです。

問— オイルは特殊なものが必要ですか……

答— 最高のオイルを選ぶことが出来ますが、ヤマハでは特にオートループ用の指定オイルを用意しておりますからご使用ください。

オイルの供給は、ロータリーバルブの直前でなされ、ガソリンと混合しないため、オイルは大きな粘子のままで潤滑能力が高い。

オイルの使用量は、小型オートバイ実用速度において、一時間50ccプランジャーの一ストローク毎に0・0一cc、アイドリング時には0・00二ccである。これ以上だと過度給油になるので、機構は非常に高い精密度を必要とする。このため小型エンジン用の開発がおくれたのである。

ポンプ一つ一つには、精密調整装置がついていて、エンジンのくせにあわせて調整ができるようになってる。



問— 運転時に特別の操作がいるのですか

答— 何もありません。今までどおりの運転で結構です。

問— 気候気温にえいきょうされますか？

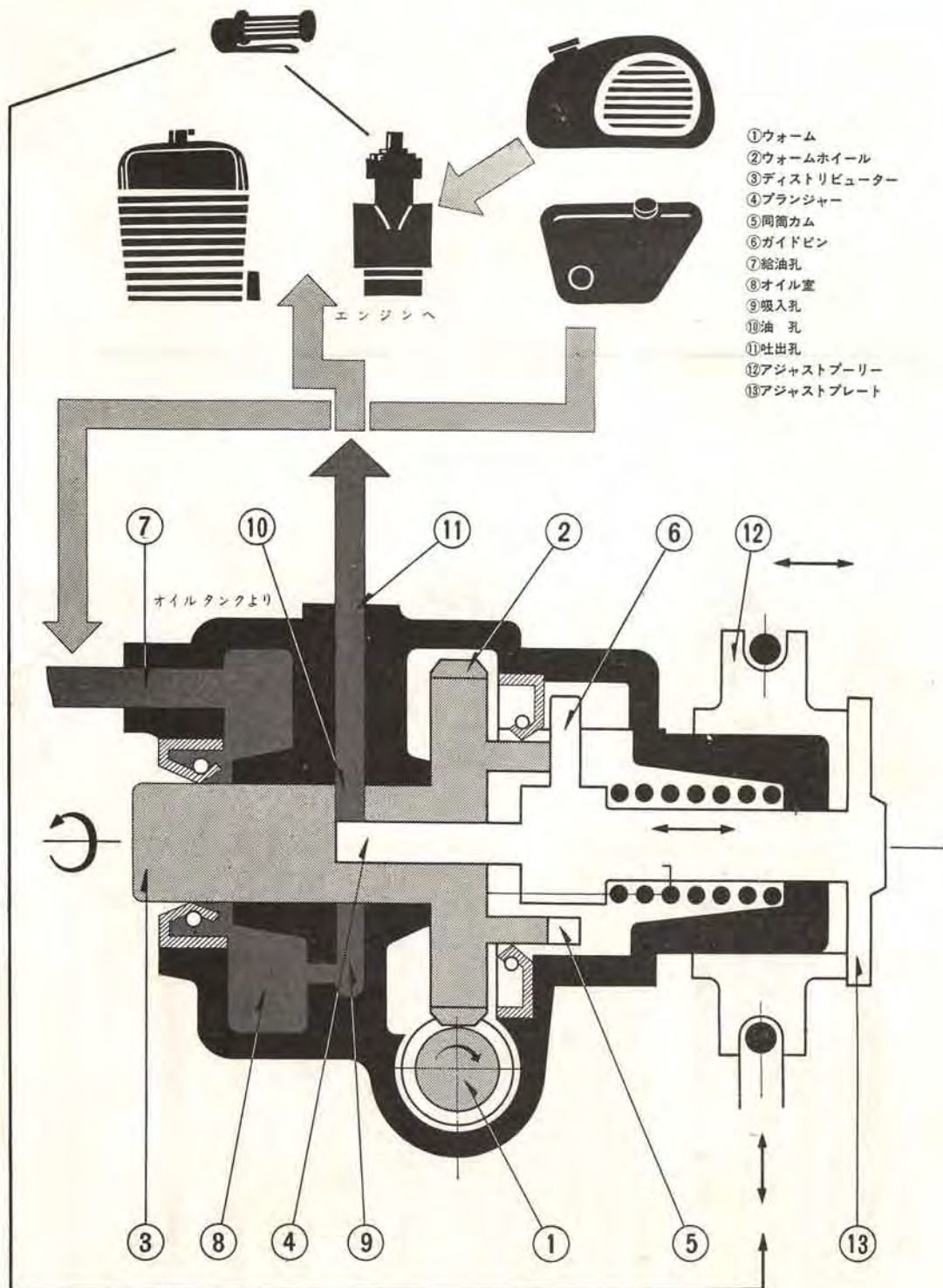
答— 関係ありません。九州でも北海道でもなんら変わりなく使えます。もちろん季節により指定のオイルをえらべば良いのです。

問— 今までこんな装置はあったのですか

答— ヤマハが始めて採用して市販するのです。これまで外国で2ストロークの四輪車にはこれと似たものがありました。が、二輪車の制限されたスペースにこのような精密な装置をつける技術はヤマハ独自のものなのです。

問— 故障の心配はないのですか……

答— 非常に合理的で耐久性にすぐれた設計なので故障は絶無といえます。それにくわえて、ポンプ作動監視装置、気泡除去装置などをそなえ、安心してご使用いただけます。またこの機構については現在特許申請中です。



オートブームなんでも問答



ヤマハ電飾看板



木は 生れて幾度も着物をぬいだ
凍てついた空気のさけめに

きゆうくつに腕をのばして

それでも 陽が照ってくれば葉さ 肌を陽に
さらすのも そうはずかしくなくなった……

若い娘はいいね

まだそんなこというトシでもないさ

ここに
ヤマハが……





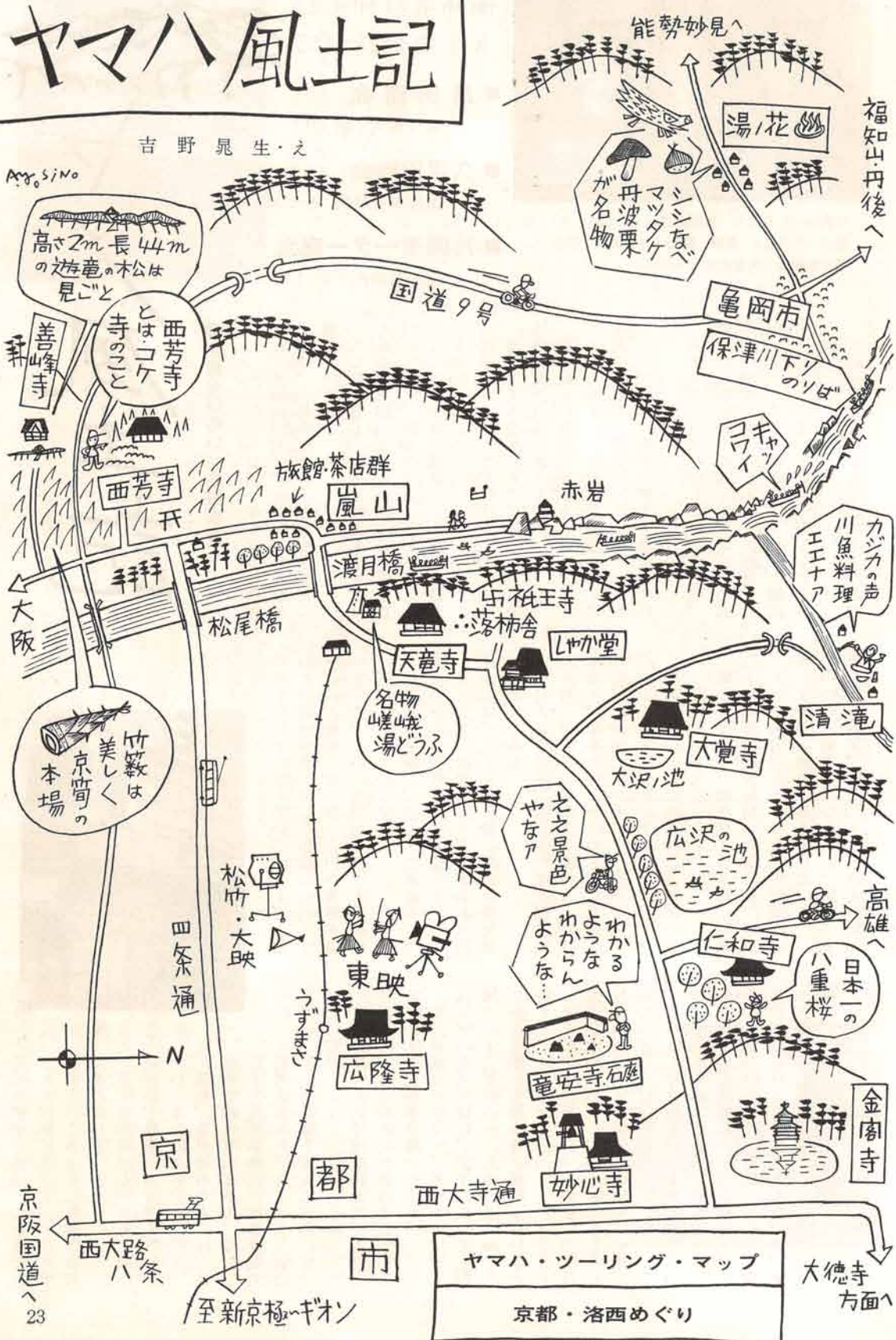


スキー場にもMJ-2で(スコーパーレー)

ヤマハ風土記

吉野 晃生・え

Myo Sino



高さ2m・長さ44m
の雄偉な木公は
見ごと

西芳寺
とはコケ
寺のこと

竹藪は
美しく
京の
本場

国道9号

亀岡市

保津川下りのソバ

嵐山

赤岩

渡月橋

宇祇王寺

天竜寺

しゃか堂

名物
嵯峨
湯どうぶ

大沢池

大覚寺

広沢の池

清滝

松竹・大映

東映

広隆寺

わかる
ようなん
わからん
ようなん
ようなん

龍安寺石庭

仁和寺

日本一の
八重桜

妙心寺

金剛寺

西大寺通

大徳寺
方面へ

京阪国道へ
23

西大路
八条

至新京極・キオン

ヤマハ・ツーリング・マップ
京都・洛西めぐり

能勢妙見へ

福知山・丹波へ

高雄へ



写真向って右より 片岡昭三氏(片岡モーター商会・代表者) 島田 静氏(島田商会・社長) 野村忠雄氏(久保田商会・専務)

福井市の仲よし トリオを訪ねて

■ 島田商会

福井市大手町 212

■ 久保田商会

福井市豊島町 2-206

■ 片岡モーター商会

福井市清川下町 14



ヤマハ風土記

■ 苦難をひらいた島田商会

いつもの年ならば白一面の世界に閉ざされる北陸地方も、二十九年ぶりの暖冬異変で、一月半ばといえども街は動きに満ちている。

ここ福井市も、まるで冬の季節を忘れたかのような街の家並みや人々の動きも息づいていて、除雪作業で一風呂浴びる人がなくて風呂屋も閑散という話さえ聞かれるほどである。

「雪が降らないんで大儲けですよ」

満面に笑みをたたえて、おっしゃるのは島田商会の島田静さん。

福井駅から真直ぐ伸びるメイン・ストリートを歩くこと五分、繁華街の中心に位置した鉄筋三階建て(八十坪)の立派な店がまえが、お店の繁栄を物語っている。

例年ストッブするオートバイ需要が、暖冬の「福の神」を迎えて好調、他の二店(片岡モーター商会と久保田商会)とがっちりスクラム組んで、ヤマハの製品を売りまくっているのは、頼もしいかぎりだ。

この三店は福井駅を中心にちょうど三



(有) 島田商会

二回も家屋と商品一切を焼失させた大打撃にめげず、さらに飛躍をもって捲き返した秘密は何であろうか?

常に何が何でもやりぬく強い精神が、島田さんを支えていたというはかばかしい。

現在、島田社長さんには大番頭格の柏木喜三郎さん、そして三名の女子事務員、整備員五名販売店まわりのセールス三名の精鋭と、七〇店の傘下販売店が動いてくれている。

目抜き通りの店は地の利を得て店頭売りが多く、月の総販売台数の十五%を占めているのは特筆に値いしよう。

主力車種はモペット、Y G 1で、三十八年度の販売実績は、前年に較べて五割増。二三年前の一二五と二五〇ccクラスから次第に中間車種に移行しているとのこと。

また最近の特長として、需要の対象は農村が中心であるが、地の利はもちろん付近の商店や官庁関係への納車は依然としておとろえないそうである。

こうして年々尻上りの上昇ぶりであるが、それに対処して整備工場を設けるため、このほど国道沿いに五百坪の土地を手に入れたほど。その発展ぶりに拍車をかけてゆかれる島田商会も大物なら、また久保田商会も劣らず、スケールが大きい。

年七月の戦災、続く二十三年の大地震と

角形をなしてかまえていて、リーダー格がこの島田商会。何しろ各県におけるヤマハの占拠率では全国一という実績を毎年おさめ、この三店で力を合せて他銘柄を圧倒しているのは見事。

「私は負けず嫌い、ほんとに人に負けたくないという根性だけで頑張った」
五十三才とは思えぬ斗志にあふれる島田さんは、文字どおり裸一貫から身を起したお人である。

頃は正十三年、若冠十七才で福井県坂井郡三国町で自転車店を開いたのがスタート。昭和七年に至り福井市に進出し自転車のはかにトライアンフやライレーのオートバイ販売をも手がけた。

その間のいくたの風雪は言葉に言い表わせないものがある。

昭和二十一年、現在地に移られ、以来二十九年には法人組織(有限会社)にし三十二年四月からヤマハ製品の販売に着手して今日の隆盛を築き上げた。

一つの途に苦難はつきもの。昭和二十

■理論と実行の久保田商会

久保田商会の専務、野村忠雄さんの差し出した八福井県人会名鑑Vの「く」の項をひもとくと……

——久保田春吉氏 七十四才 福井生れ 大正六年自転車、電気製品卸業を創業、現在ヤマハ・オートバイ代理店のはか、福井ナショナル販売、福井ソニー販売会社社長、兼務——とあり、信条は「誠実」好きな言葉「努力」趣味「謡曲」——とある。

やはり戦災、大地震と二回焼失の不運にそう遇されているが、いかにも長い風雪に耐えぬいた大木のようにどっしりした体格からにじみ出るお人柄は、ある風格さえ感じさせる。

社一切の運営は社長の甥に当る専務の野村さんが行なっておられる。野村さんは久保田商会に入って十四年、かつては満州の国境守備隊で活躍し、戦後モスクワで苦勞されたエピソードの持主、その



(有) 久保田商会と社長・久保田春吉氏

その合理性は社内陣容にも徹底し、セルス三名、サービス四名、専務は野村さんを含めた二名の計十名と、あくまでも少数の精鋭主義がモットー。「とにかくヤマハをいかに効果的に売るかが最大の課題。その点この土地のヤマハ三店の協力は大きい力です。お互いに腹の探り合いに神経を使う心配もなく、三者一体とな

持ち前のファイトで社を切りまわしておられる。働き盛りの四十二才でもある。

ヤマハを初めたのは昭和三十五年からオートバイ販売の歴史は浅いが、従来の自転車の傘下販売店をもとに販売態勢を確立、着々と実績の向上を上げています。

主力車種は島田商会と同じくモベットとYG1で、販売区域は県下一円であるが、特に武生、鯖江の若狭方面が中心となって漸次スーパーカブに喰い込み、カブ七、ヤマハ三の比率まで追いついたと言われる。

「今年は昨年の売り上げ倍増が目標。どこまで伸びるかを一つの山として頑張ります」

そのため目下、販売店の機動力、戦力を分析し、徹底した販売態勢をとりつつあるとのこと。その一つは販売店の二世の育成に力を入れると同時に、潜在需要層の喚起をうながすよう努力しておられて、その戦法は理論と実行の近代商法といえる。

って他銘柄に攻撃をかけられるので頼もしいですよ」

合理的な商法の効果で伸びるこの店が他店と歩を合せて上昇していくことは、はからずも合理的かつ力強いバックボーンがあるといえましよう。

この老舗のお二方と対照的なのが、若さにあふれる片岡昭三さんである。

年令も三十六才と若ければ、創立の日も浅く昭和二十九年四月、フレッシュな感覚で、トリオの中でも貴重な存在。

■フレッシュな成長株の片岡商会

すべて若く、過去にとらわれず、輝かしい未来を見つめて堅実に歩みたい、というねがいをこめて三十四年八月からヤマハ製品を扱われ、その歩みは着実。

三十七年は前年の十三%増、三十八年は前年より二六・三%増と年毎に上昇し現在資本金は五百万円。

わずか五名の従業員ではあるが、平均年令二十一才という若さをもって、その経営方針は近代的でもある。

「あくまでも堅実に、と思っ現にメーカーへの支払残は十万円残っているだけです」

そう言われる片岡さんは、いかにも未来への希望に胸が一杯という風情。

今年で十年目、共存共栄の路線を商道にうち出しているだけに、代金の回収は確実に期しておられるとのこと。その裏付けとして、販売店やユーザーへのサー

ビスは徹底したもので、その整備技術は定評高いものがある。

こうした着実な行き方は、また従業員の待遇にも適用され、人一倍働らいてもらう代りに、待遇は最高とのこと。

「堅くやっつけていけば必ず芽が出る。大先輩の島田さん、久保田さんと協力して今年はもう一歩大きく前進したい」

そう語られる片岡さんの胸の中は夢で一杯、夢で埋めつくされているようだ。近くに土地も購入し、整備、車庫ならびに従業員宿舎も建設中（四月完成）で従業員を増員をはかられるそうである。

堅実に、そして近代経営を旗印の片岡さんには、鬼に金棒の若さがある。夢がある。成長株である。

この三店、まことに良く足並みを揃えて「正価販売」を合言葉に、乱売を防止し、その足どりは兄弟のよう。

この人口七十三万（福井市十五万）の小県ながら、全国所得十七位の潜在需要に向って、仲よしトリオの活躍ぶりは大きな実を結ぶことだろう。



片岡モーター商会

ヤマハワールドニュース



トップを走るアントニオ・セラノの豪快のライディングフォーム



メキシコの若き英雄、アントニオ・セラノ・フランコ君、大トロフィーをもらってニコリ



会場いっぱいの大観衆



アントニオ君とそれがやかしいレースの勝利の記録のカップ、トロフィーのかずかず、どのレースでもヤマハがトロフィーを独占する結果になる

このように数々のレースにヤマハを駆って出場する彼は、今やメキシコの英雄として若人のアイドルとなっている。おかげでメキシコ人でヤマハの名を知らない人はいないほどだそうである。

は目ざましくYDS-2で、全クラスの最高ラップ賞、75cc級で優勝、125cc級で優勝、250cc級で優勝、350cc級で3位、そしてフリー級で2位とすばらしい成績をおさめた。

なかでも、ヤマハモータークラブのアントニオ・セラノ・フランコ君の活躍

は目ざましくYDS-2で、全クラスの最高ラップ賞、75cc級で優勝、125cc級で優勝、250cc級で優勝、350cc級で3位、そしてフリー級で2位とすばらしい成績をおさめた。



公式プログラムも、表紙からうらまでヤマハ一色にぬりつぶされている

■メキシコでヤマハ大活躍

十二月、メキシコシティで行なわれた「メキシコ、第9回国際モーターサイクリスト選手権」でヤマハ車は各クラスで圧倒的強味を發揮し、75ccクラスでは、50cc車で1、3位、125ccでは、1、4位



ショールーム、YDS、YG-1、MJ 2のすがたがみえる



ノルキス・トレーディング社のヤマハサービスセンター



道に面したショウウインド



↑ セブ島に建設中のヤマハ組立工場



← フィリピン美人も MJ2 でにっこり

ヤマハインターナショナル(ロス支店)五二万ドルに増資
 ロサンゼルス支店は従来の十二万ドルの資本金を四倍強の五二万
 ドルに増資することに決定し、これにより、新店舗の建設にあたるこ
 とになった。
 この増資によって、現在日本からアメリカに進出し、現地で法人会
 社をもつメーカー中では、もっとも有力なものになり、ヤマハの対米
 輸出の大きな拠点となるものである。
 新店舗は、ロス郊外の一万余七千平方メートルの土地に、のべ四
 千四百五〇平方メートルの、事務所、倉庫、店舗を四月着工、九月完
 成の予定で進められている。

発展するフィリピン総代理店
 ノルキス・トレーディング社
 ヤマハオートバイのフィリピン総代理
 店、ノルキス・トレーディング社(NOR
 KIS TRADING CO.)では、セブ島に
 組立工場を建設して、ヤマハをなお一層
 フィリピン全土に売る意気込み盛んであ
 る。なお、ヤマハ各車は、分解して出荷
 しているので、この工場で組立てて店頭
 に出される。



高橋商店外景

業績の飛躍的發展にともない、近代の店舗に改装中だった高橋商店の柏崎店は昨十二月二十二日、市内の関係者約百五十人を招いて、盛大な竣工パーティーをひらきました。

新店は約百坪のショールームをはじめ事務室、役員室、ホール、食堂を備えた明るい建物で、士気いよいよ急上昇というわけです。

新装開店・

高橋商店（新潟）柏崎店



笠原支店長、クラーク氏より、'64年型車の解説をうける全米ヤマハセールsteamのメンバー



YG-1受賞を記念し、'64年の発展をちかってパーティーをひらいた

64年アメリカ

ヤマハ会開く

全米ディーラーをロスアンゼルスに集めて、ヤマハの64年度の方針、新車の発表、そしてYG-1の受賞ともりだくさんな内容のアメリカヤマハ会が盛大に行なわれた。

笠原支店長、クラークマネージャーを中心に、前途ますます明るいヤマハの発展を約束した。

平和島で

'64ボート発表会

2月9日、東京大森の平和島で、ヤマハ'64年型のボート発表会が行なわれた。当日は、朝から小雪、そして雨がちらちらと天候だったが、おひる頃には雨もやみ、関東地区の熱心なディーラーを始め、多数のボートファンが寒風をついて集り18種に及ぶヤマハボートのスマートな走りっぷりを熱心に観ていたが、なかでも、本格的クルーザー「ストライプ20」、カタマランにストライプの形を組み入れた「カタマラン15」そして、今年新発売の、アウトボードエンジン「ヤマハマリン」に人気が集り、わが国最大のFRPボートメーカーである実力をみせた。



名古屋支店新築落成

名古屋市北区辻本通りに新築中であったヤマハ発動機機軸名古屋支店が完成し、開店披露が一月十日傘下デーラー、業界関係者多数を集めて盛大に行なわれた。当日午後二時、川上社長の開店の鉄入れと同時に、くす玉が開き、紙吹ぶきの内に出たく開店披露を終了。つづいて



名古屋支店全景

なごやかなパーティーに入り、名古屋支店の門出を祝した。

名古屋支店は三十五年から名古屋駅前の新名古屋ビル北館七階において営業をしてきたが、最近の業務拡張ともなって前記の場所に新築移転したもの。新支店は名古屋より小牧空港に通じる防衛道路に面し、敷地四〇〇坪、鉄筋二階建、建坪四〇〇坪、本館、事務所と、サービ

ス工場、倉庫よりなっている。総工費六千万円の近代建築で、裏手広場には船外機のテストプールが設置されている。

一階 ショールーム（オートバイ・ボート・船外機）

サービス部門
パーツ置場、倉庫

二階 事務所

会議室
倉庫

これによってサービス、販売、輸送の面において一層の機動力を発揮することになった。

住所 名古屋市北区辻本通り二丁目三

十四

電話 名古屋（98）九五二六〇九



開店のテープを切る川上社長



盛大な祝賀パーティー

ヤマハ教室

集め用巻 胸算の

ニッパチの月は高いが不振 というのが定説で、二月八月は景気は悪そう。

デあるからして世間さまのフトコロもさぞかし苦しいにちがいないとカンゲルのは同業相あわれみのたぐいか……。

だが同情してはイケナイのである。なぜならば、車を売るといふことは、その代金が完全に回収されてこそ、商品としての価値が出るわけであって、回収がスムーズでなければ高いとは言えないからである。

とくに最近のように所得不倍増、物価倍増でゼニの値ウチがなくなれば、購入者のサイフも大変だろうが、人のフトコロのことは考えないことにして、わが方の胸算用どおりコトをおし進めよう。

とはいえ、金をいたかくことは、正当な理由があろうとも気がひけるのが人情というもの。今月はその盲点ともいえる集金の奥の手をコーチするとしよう。

言わず語らず心に秘めて、ゼニ勘定のことには相手に不快感を抱かせないのがコツであるが、そのためには約束した期日時間に必ず行って誠実さを示すこと。

集金の立てこんでいる月末はとかくルーズになりがちであるが、どうしても行けない時は、他の同僚に頼むなりして、何かなんでもイタダクというガメツサが必要である。

さて、約束した期日に行ったとしても都合が悪いといったケースが付きもの。それで驚ろいてはイカンのである。必ず次の期日と時間を約束して帰ること。

でないと、次に行つたとき、テキは「こんな忙しい時にこられても……」てな具合に引延し戦術を使うかもしれない。

次に不在の場合（これもよく使うケース）とくに農家や商店では、とかく「主人が留守で私ではわからない」の一手で雲をつかむような答えのときは、下っ腹にデンと力を据えて、帰る時間を念押しして聞いておくこと。

それでも「いつ帰らぬかわからない」というツワモノであったら、いったん引き下って、適当な時間を見計らって電話するか、帰りにもう一度よるかして、約束日には集中攻撃をかけて「集金の苦勞」を印象つけてやる。どうしても駄目ならば翌日ふたたび出陣あるのみだ。

胸算用むなしく、一回の支払いに三回も足を運んでも不在だとか、ウナギを掴むがごとくするりと支払いの引き延しをする悪質な相手には、幹部と連絡して断

を下すべきである。

ではドウスレバヨイカ？ それは契約の内容により異った点が出てくるが、相手が営業者なら車を直ちに引揚げられるしかし個人の場合は前もって内容証明、配達証明付郵便で「二十日以内に支払わない場合は契約を解除する」旨の通知しなければならぬのである。そのとたん悪い奴だと車を隠してしまうこともある。では再びドウスレバヨイカ？

そこは頭の知恵をしぼって、払えない見込みがついたら、「定期点検の時期だから」とかうまくマルメて、さっと車を引き揚げるのである。それから催告書を出して、二十日後に車を処分という段取りである。が、ここで遠慮することはないその車中古車下取り扱いで査定し、すでにイタダイタ金を差っ引いた額を相手に損害賠償として請求する権利がある。

だが実際には月賦の支払いができない状態では取立てはまず望みはない。だから何回も支払いが溜ってから引き揚げるとなると、この間の損害は増えて足が出る計算になるから、その判断がポイントになるのである。

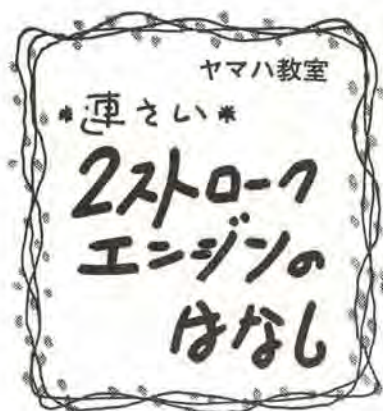
コトを円満に解決しようとなげがうのは人の常であるが、万が一のことを考えて頭金や月賦金として受取った額が、下取り車としての予想価格と見合うか、常に胸算用しておいて、アシが出るような場合はその車の引き揚げ時期とみてよい。ガメツイ話になつたがどうも世の中には悪いヤツほどよく眠る月賦詐欺の客

も多い。引渡

しを拒否したり、転売のおそれのある場合は、いち早く仮処分の申請を出すのによいが、結局は債権の取り立てで相手の資産を押える仮差押えを申請するのが効果的。だが、こうなるとオダヤカでないから、幹部や経験者のアドバイザーのもとに相手に強行手段をとることをおわせながら、ウマク話をつけるのがセールスマンの腕のみせどころでもある。

ところで、買主が倒産した場合はドウスレバヨイカこのトラブル





ロータリーバルブ による吸入

先号は2ストローク・エンジンの構造とその働きについてのべましたが、ここで忘れてならないものに、ロータリーバルブ式エンジンがあります。

ふつうのピストンバルブ式の2ストローク・エンジンでは、ピストンの往復運動により、シリンダに設けてある吸入孔を開閉するのですが、ロータリーバルブ式では、吸入孔をクランクケースに設け、切欠きをもつ円板でその吸入孔の開閉を行なうようになっていきます。

すでにご承知の方も多いでしょうが、このロータリーバルブ式をいち早く市販車に採用したのがYA5型で、その後モペットやYG1型にも採用したもので、現在市販車の中ではヤマハだけが採用している機構です。

このロータリーバルブ機構は一般の2ストローク・エンジンに較べて、円板の切り欠き部分を大きくしたり小さくしたり自由にできるので、燃料の吸入時間を長くしたり、吸気タイミングも思うままにとることができる利点があります。したがって出力アップをはじめ、低速性能の向上、燃費の向上などもピストンによる吸入孔の開閉式よりも大いに期待できるわけです。

またピストン開閉式ではシリンダに吸気孔と排気孔を並べて設けてあるため、ピストンの長さを短くすることができません。つまり極端に短くするとピストンが上昇し圧縮状態になったとき、吸入孔や排気、掃気孔をも開いてしまうおそれがあるからです。その点シリンダに吸入孔がないロータリーバルブ式では、ピストンのスカート部を比較的短くでき、エンジン設計上ショートストローク型（シリンダ・ボアよりピストン・ストロークが短い）にできます。

それによりピストンがシリンダ壁に当たる部分は少なくなり、すなわちピストンの往復運動はロング・ストローク型に比べて短くなるので摩擦抵抗も減少するわけです。もちろん極端に短くすればピストンの首振り現象の起る公算が大になります。が、ショート・ストローク型にすればより高回転型のエンジンが期待でき、高出力・高回転を要求されるレーサー（例えばヤマハRD五六型二五〇cc）にとっては有利な機構といえるわけです。

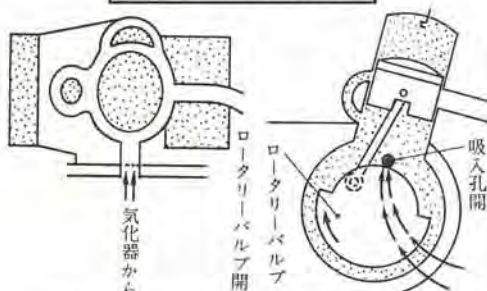
なお、RD五六型レーサーのように2気筒の場合でも、クランクケースの左右にロータリーバルブを設け（一般の2ストローク車では一つの気化器から二本のマニフォルドへ吸入管で左右のシリンダへ配分する方式と、二つの気化器を用いてそれぞれの気筒へ燃料を送るものがある）て、効果的な吸入をはかることも可能です。

さて話を戻して、実際にYA5型やYG1型は、そうかといったら極端な高出力・高回転型のエンジンではありませんが、現にYA5型は五六%×五〇%、YG1型も四七%×四二%とショート・ストロークをとっています。これは摩擦抵抗が少ないため、摩擦熱の発生も少ないので、エンジンの耐久性という点においても有利です。

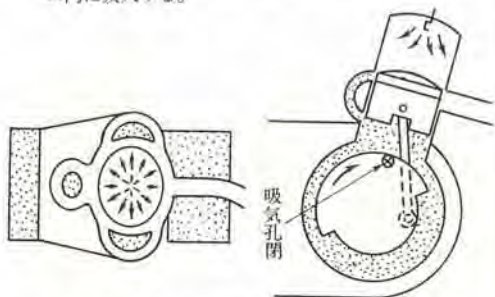
もう一つ、シリンダに第三掃気孔を設けて掃気効率をいっそうはかり、ひいては排気効率を援け、給気の効率を良くできるということですね。

前号で説明したように、2ストロークエンジンでは掃気孔が開いている間は排気孔も開いていて、予圧室（クランクケース）から掃気孔を通して押し出される新しい混合気で燃焼ガスを押し出すのですが、オートパイでは一般的に2個の掃気孔から押し出される新気を、ぶつけ合せて掃気効果をはかっています。が、ロータリーバルブ式にあっては吸入孔がシリンダにないため、もう一つその替りに掃気孔を設けられるという利点がある。これにより、二つの掃気孔から吹き出されてぶつかり合った力により燃焼ガスを排出するよりは、もう一つ新気ガスの

ロータリーバルブの作動図



ピストンが上昇して圧縮すると掃気孔と排気孔を閉じ、一方吸入孔が開いて混合気をクランクケース内に吸入する。



燃焼爆発してピストンが下降すると掃気孔を閉じ一方ロータリーバルブで吸入孔を閉じクランクケース内の混合気を圧縮する。

ぶつかる力が加わるので、より効果的に掃気（吸気）と排気の仕事ができるわけです。したがって給気効率が高くなり、出力の増大をはかることができるのも、大きな特長となります。

2 ストロークの潤滑

さて、ここで2ストローク・エンジンが4ストローク・エンジンと大きく異なる点はエンジンの潤滑です。

エンジン内のピストンはたえずシリンダ内を往復運動をしていることはお分りのことと思いますが、その往復運動はエンジンに最も負荷のかからないアイドリングの状態でも、一分間に一七〇〇〜二〇〇〇回転、最高出力時（エンジンの回転により最も出力を出せる時のエンジン回転数）には、実用車でさえ毎分五五〇〜一八〇〇回転、スポーツカーやGPレーサーでは実に一分間に一〇、〇〇〇回転以上にもおよびます。

その結果、シリンダ側面とピストンはそのすべり摩擦熱を発生するわけですがその摩擦抵抗をやらせてやるために、4ストローク車でも2ストローク車でも



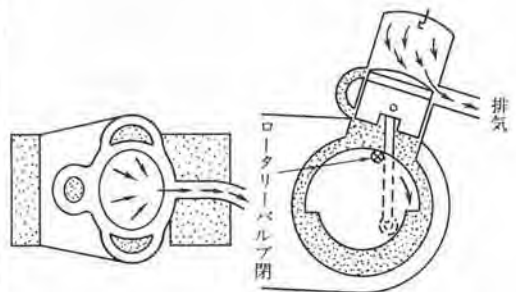
オイルの薄い膜をはっぴ膜をピストンとシリンダの間になめらかにしてやる。

ピストンとシリンダ壁の間へたえず潤滑用のオイルを供給してやる必要があります。つまりシリンダとピストンの間に供給されたオイルにより、一種のオイルの膜をつくってやり、ピストンの摺動をスムーズにしてやるわけです。

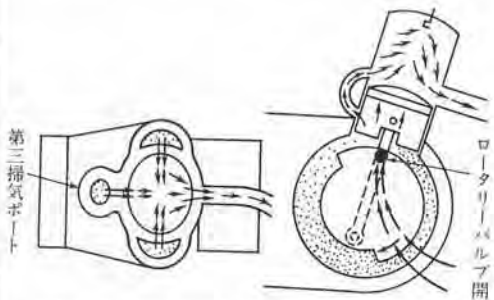
この考え方は4ストローク車でも2ストローク車でも変わるわけはありませんが2ストローク車は4ストローク車とちがって、混合気はいったんクランクケースの予圧室に入ってから掃気孔を通して燃焼室に供給されるため、4ストローク車のようにクランクケースの中に潤滑油を入れておいて必要部分に循環（クランクシャフトに設けた切り欠きで飛散させるか、ポンプにより圧送）させることはできません。そのかわり、ガソリンとオイルを混合したものを気化器の作用で適当な割り合いでシリンダに吸入しているのです。

この点がオイルを別の部屋に入れておいてガソリンだけをシリンダへ送る4ストローク車と異なるところで、2ストローク車はあらかじめガソリンと潤滑用のオイルを混ぜておいて一緒にシリンダ内へ送っています。

この混合燃料は気化器を通じて一部は霧状になり、そのほかは吸気管の壁面を液状になって伝わり、クランクケースに吸入されます。そして吸気とともに圧縮され、掃気孔を通して燃焼室に吹き込まれますが、この過程においてガソリンとオイルの混合物はクランクケースやクラ



ピストンがなおも下降すると排気孔が開き、燃焼ガスの一部は排出される。



ピストンが下死点に達すると掃気孔が開き、クランクケース内で縮圧された混合気が燃焼室内に吹き込まれ、同時に排気を終る。

ンク、およびピストンなどからの熱によって揮発しやすいものは気化分離し、残ったオイルがクランク軸や、シリンダやピストンの摺動部分を潤滑するのです。

こうした方法で潤滑を行なう2ストローク車は、一般の4ストローク車のようにオイルを循環させて使うために生ずるオイルの劣化や、オイルの中に異物が混る心配がなく、常に新鮮なオイルを供給できます。またある一定の距離を走るとオイルの交換が必要というような手間も費用も省けます。

しかし、混合潤滑ではオイルが燃焼室を通過するために、シリンダヘッドやピストン頂部、吸・排気口にカーボン（燃焼ガス）が付着しやすい。また実用上では差しかえありませんが理論的にはオイルが燃焼しにくいという点も出てきま

す。またオイルがガソリンに薄められているのでオイルの粘度が低くなるきらいがあり、潤滑の作用にいくぶん悪くなるきらいはあります。

しかし、混合油の粘度が低いことは、逆に夏冬とも同じオイルや混合比を使用できる利点があります。この点4ストローク車は、潤滑用のオイルが独立しているため、温度によって粘度が変化し、温度の低い冬は粘度指数の低いオイルに換える必要があるわけです。

その点、冬など外気温が低くなるとオイルの粘度が高くなって、起動時にエンジンが重くなるという欠点も、2ストローク車ではないわけで、こうした長所があるためヨーロッパでは、2ストローク車が多く使われる一つの原因にもなっています。

こうして
ほしい

お客はよく見て

ます……



どこのお店にも、これから整備技術を学ぼうという若い子供さん（朱礼）が、いわゆるベテランと称する大人とまじって働いています。おたくしはこのベテランさんにも申したいことがあるのです。

というはわたくしたちユーザ側が修理のために愛車を預け、その期日に修理ができていない場合などたいていは子供さんにやらせていることが多いのです。

わたくしは子供さんがやっているからどうのこうのというのはありません。恐らくここはと思うカンジンなどころは大ベテランが手を入れているのでしようが、わたくしたちがもう出来た頃と思つて顔を出すとそうそうと大ベテランが寄ってきて子供さんを押しのかすようようにいかにいままでやつてきたように

ふるまい、作業がおくれたのは子供さんがふなれたためオレのせいではないという態度をとるのです。「どれどれ、まだ出来ないのかい。こんな作業に手間どつてたんじや、いつまでたつても一人前になれないよ。お客さんが待っているんだ、どいてみな」

ざつとこんな調子です。子供さん自身もいやでしょうけれど、見ているわたくしはただつてイヤイな感じですが。

「ハイ、いらつしやいませ、どーぞ」とイスに座らせられ、さてはマスターがやつてくれるんだと思つたのもつかの間、刈り手がついと変わつてたつたいまバリカンをもちましたという若手に変えられるあの床屋に似たイヤイな感じですが。

子供さんに技術を覚えさせるために仕事させるのは大いに結構、こちらがとやかくいう筋合いのものでありません。またそのためにわたくしたちの車が材料とされるのもこれまた止むを得ないことです。

しかし、しかしです。何もお客さんがきたからといってあわてて交代しないでもよいでしょう。それもたまたまま顔を見たから交代するのであつて、ほんとなら最後までまかせっぱなしにするくせに……

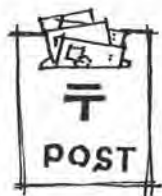
整備の大ベテランさん、お客さんの前で子供さんをながしがるのする前に、なぜ子供さんの作業を手伝つてあげようと思わないのですか。たとえば半人前の仕事しできない子供さんでも、あなたの一言のアド

バイスがあれはグッと仕事に身が入り、自信もつこうというものです。少なくとも、お客さんの前で半人前あつかいされるより気持よく仕事ですすめられるでしょう。見たいと思つて見ているわけでないわたくしたちにとつても、そのほうがどれだけ気持ちがいいか分かります。

大ベテランさんが無神経にとる態度が、それがたとえ子供さんに対するものであつてもわたくしには何かしらの影響をおよぼすのです。あなたが信頼できない人に、なぜわたくしの大事な車をまかせたか……と。

一枚のハガキを

有効に……



ダイレクト・メールについてはいろいろと物議がかもされているようですが、わたくしは直接お客さまと接する立場にあるものとしては、「新型車ができました、ハイ、どうぞ」式のものでも、やはりその効果は軽視できないと考えています。

もちろん、ハイ、どうぞ、ただそれ

れだけのものを送つただけで、それがすぐさま販売実績に結びつくものとは思っていません。が、しかし、「ヤマハ」という車名を覚えてもらうだけでも効果はあるというものです。

そんな、月並みな、とおっしゃらずにまあ先に目を通してみてくださ

あなたは、どこの誰れからも手紙をもらつたことがないというのですか。そんなことはないでしょう。とくに親しい人から手紙をもらつたときなど、何かしら嬉しい気持ちで封をきるものです。

そこでわたくしはいいたいのは、ダイレクト・メールを親しい友人の手紙なみにしようということ。年賀状や季節見舞のような通り一辺のものとはせず、もつと血のかよつた生きたものにしようというのです。

それには「ハイ、どうぞ」式から一歩すすめて、もつと内容のあるものにしなければなりません。下手な鉄砲も数打ちゃ当たる——ではもう遅いのです。「これぞ、」と思う人に「これぞ、」と思わせなければなりません。そしてそれを機会に末長くおつき合いいただくようにするので

そのためにはどうすればよいか。答えは簡単です。新車を売る前に「ピスを売ればよいのです。もちろん、それは通り一辺のサーピスであつてはなりません。お客さまがいまいつたい何を欲しているか、それをあなたがお客さまの身になって考え

さしてあげるのです。そしてそれをお客さまに知らせてさしあげるのです。ハガキ一枚でよいのです。

すでに車をお持ちになつている方には、冬から春にかけての手入れ箇所、たとえばエキ・クリナーの掃除の仕方、エレメントの寿命などをお知らせしたらいかがでしょうか。「オ、新車の売込みかと思つたらサーピスの世話やきかい。あそこはやるなあ」とほめられれば、叱られることはまずありません。

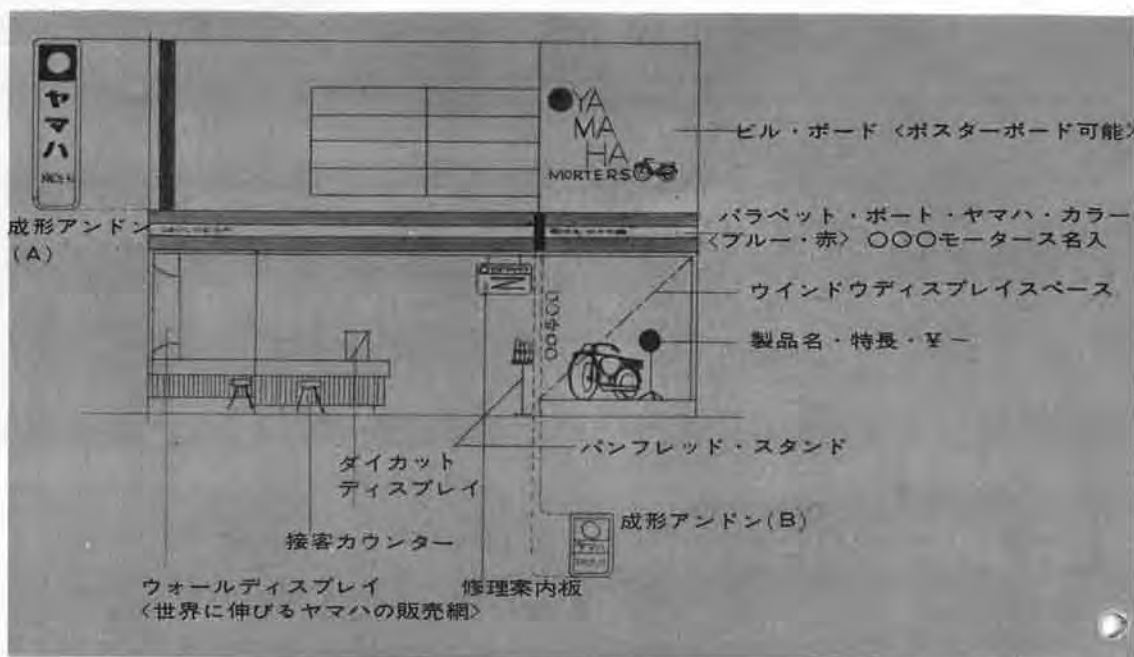
またこんなはいかがでしょうか。中学を終えてこれから高校へすすむ方に直接に、「あなたは16才、軽免許がとれるのです」と、ついでに運転試験場、免許試験日、受験料、試験問題内容などをさらりと教えてさしあげれば、それでもう半分はあなたの店のお客さまになつたも同然です。あのお店から直接ほく宛に手紙がきた——それだけであなたのダイレクト・メールは立派に生きたのです。

新しい部品、便利な用品ができたならばすぐお知らせしましょう。それがお客さまと末長くおつき合ひできるコツなのです。

わたくしはハガキ一枚、五円の投資でサーピス・エリアを開拓したいと考えています。

こうしたい
ものです

売れゆきを良くするためのディスプレイ



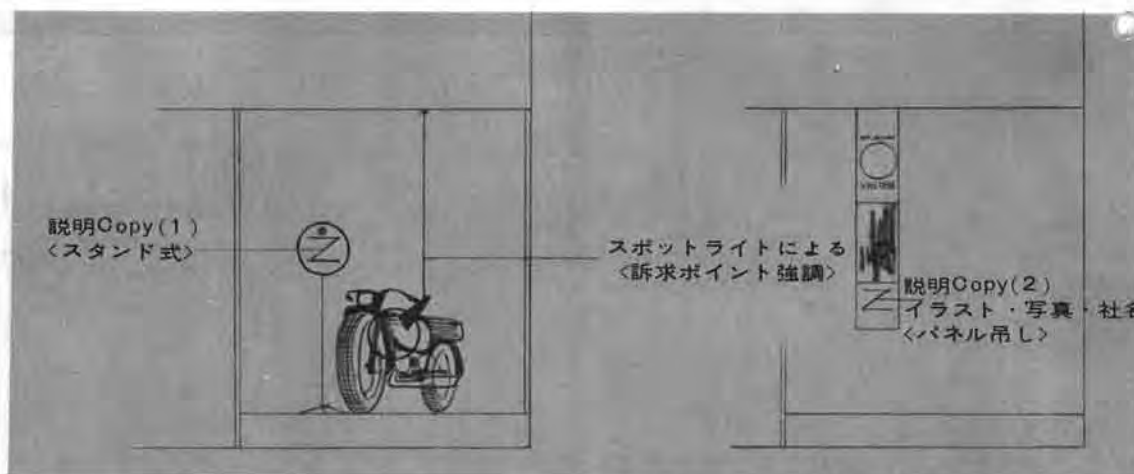
ディスプレイは、建物の外観から、オートバイのボディにはりつけるシールにいたるまで広い役割を持っています。

店頭カンバンは、通行人に、お店を印象づけるとともに、商品に誘導する役割を持っています。そのために、型や明視度、色彩などが大変重要になってくるわけです。

ウインドウも、又同じです。

<修理をいたします>というよりも、
<今申し込みの修理は、何時何分に終了いたします>というコピーに変えると、非常に印象的です。

電飾看板をとりつける場合、隣の店の看板との関係も考えなくてはなりません。お店の端の方へつけて、隣の店の看板と並んでしまった場合、片側からは全然見えなくなるおそれもあります。これを防ぐためには、お店の中央にとりつけることです。



飾りつけ（ウインドウスタンド）も同様です。例えば、ブルーの商品には、赤・黄・青、アイボリーホワイトの商品には、黒・赤・青というように、商品と他との変化を持たせましょう。

特別の照明をつける場合にも、商品のもっとも特徴のある部分にスポットをあてて、そのサイドに説明パネルをつけると、非常に効果的です。

近年來、商品の訴求効果を高めるために、ディスプレイが重要視されてまいりました。言葉や接待だけという従来の単純な方法だけでは、お店の繁栄がむずかしくなってきたからでしょう。

Annual Trophy Presented to

YAMAHA

for
SAFETY FEATURES
& ENGINEERING ADVANCEMENT

In recognition of its outstanding achievement in design and production of the Yamaha ST model U.S. 1, a noteworthy example of engineering for maximum performance combined with reliability and ride safety in the motorized sport cycle field.

Oliver Hirsch Editor

Bill Carey Technical Editor

William A. Quinn Publisher

ヤマハジュニア アメリカで 機械工学優秀賞獲得

▲ オート・アンド・モータースポーツマガジン社よりの賞状「安全性と機械工学の優秀性に対して」とある

▶ トロフィーは約1メートルの銀製 左はセールスマネージャー スキップ・クラーク氏としてロス支店長 笠原光夫氏

▼ このニュースはアメリカ各紙に大きく報道され ヤマハの名をさらにオートバイファンの中に印象づけた



国内でも優秀デザイン賞!

名古屋の産業会館で行なわれた ニッポングッドデザインショーで ヤマハYG-1が優秀デザイン商品として選ばれた

選 奨

出品者 ヤマハ発動機株式会社
商品名 オートバイ(ヤマハジュニアYG-1)
オートバイ(ヤマハジュニアYG-1A)

上記商品は
ニッポングッドデザインショー'63において
審査の結果 優秀デザイン商品として
選奨されました

1963年11月15日

ニッポングッドデザインショー'63委員会
会 長 桑 原 啓 根





アメリカの「オート・モータースポーツ・マガジン」誌が毎年優秀な商品にのみ与える「機械工学優秀賞」がヤマハジュニアに決定し、ヤマハインターナショナルコーポレーションにトロフィーが与えられた

◀ 受賞の車 YG-1 をかこむヤマハインターナショナルの首脳陣。車にまたがるのはセールスマネージャー スキップ・クラーク氏



▶ 受賞を全米セールスマンに発表する笠原支店長。そしてニューモデルの発表と'64年のヤマハの前途は明るい



ヤマハ トビックス

千葉県横沢商店の本契約第一弾 県庁納入の
50数台のYG-1がはこびこまれて店先はヤ
マハ一色でかざられた



伊藤史郎選手のふきこみの
ポリドールレコード「霧笛
が俺を呼んでいる」が2月
中旬から発売されている
かねがね定評ある伊藤選手
のノドをぜひおきき下さい



ヤマハ船外機 北海道地区特約店「北海道機
業K K」本社札幌では余市町に新店舗を開設
し北海道地区のサービスに万全を期している



「冬期国体スケート競技大会」の聖火リレーに
ヤマハボートが使われ 芦の湖上の聖火台に
点火4日間の競技の火ふたをきった なおボ
ートが聖火リレーに使われたのは始めてで話
題をまいた



'64 ヤマハボート発表

新鋭・ストライプ20 キャット15を始め18種類



新鋭CAT-15(手前)とHIF-11 スポーツカーを思わせるスタイルと走りっぷりはひととき目立つ存在(写真左)

クルーザーの決定版 STR-20 新鋭ヤマハマリンエンジンとともに 今年の本ポートの話題を独占(写真左下)

2月9日東京平和島で行なわれたヤマハボート発売会風景(写真下)



☆CAT-21	13人乗
☆STR-20	9 "
☆STR-18CR	10 "
☆STR-18PD	10 "
☆STR-18SP	10 "
☆CAT-16	12 "
☆CAT-15	6 "
☆STR-15D	6 "
☆STR-15S	6 "
☆CAT-14	11 "
☆HIF-14	6 "
☆FIS-14	3 "
☆HIF-11	2 "
☆HYDRO-16	6 "
☆ROW BOAT	3 "
☆SAIL BOAT	3 "
☆SAUCER	13 "
☆CANOE	3 "

ヤマハニュース NO.16
昭和三十九年二月十日印刷
昭和三十九年二月十五日発行
発行人 小 池 久 雄
発行所 ヤマハ発動機株式会社
静岡県浜北市中 浜
印刷所 株式会社 恒興社印刷所
東京都品川区豊島川五の二(一)



ヤマハ発動機株式会社



3
4

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
 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 月 火 水 木
 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