

ヤマハニュース NO.19



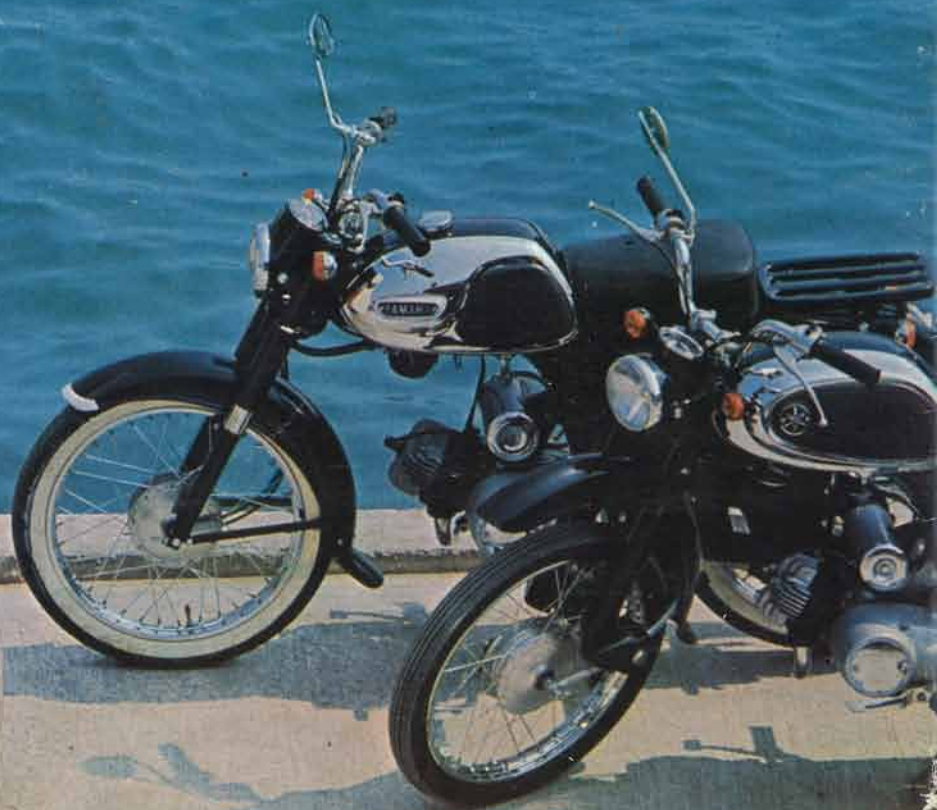
YAMAHA NEWS

DOIL

10.0-

A

KLCD





すぐれた
乗車性をもつ
YF1型

モベットにしてモベットに非ず ヤマハモベット YF1型の55ccエンジンは冷却効率の高い縦十字型フィンを採用 どんな連続高速運転にも出力低下を知らない また燃料タンク

両側面の中広なニーグリップラバーはしっかりとライダーを支え このうえない信頼感を生みだしている これぞヤマハモベット YF1型50ccのハイライトである

ヤマハ緊急サービス班出動す

新潟地震



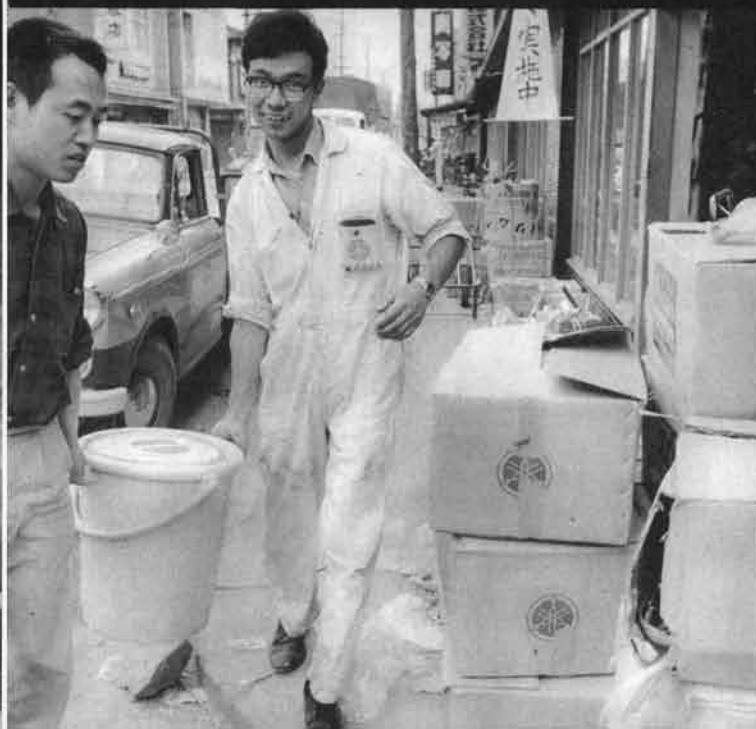
さる6月16日 午後1時2分 新潟地方をおそった大地震は 信濃川河口附近の軟弱な地盤をはげしくゆさぶり 陥没 キレツ 地盤沈下 つづいて津波と 甚大な被害をもたらした オートバイもまた例外ではない 陥没した地面から吹きあげる砂をふくんだ濁水や 逆流する海水そして炎上するタンクから押し寄せた重油などに埋没した車は数しれず そのほとんどが 一見 修復不可能かと思われるほどの惨状を呈した

地震

ヤマハグループ
緊急活動中



↑
崩壊寸前の打撃を受けた市内
芳原町の村山自転車店の前は
被害車の残骸で足のふみ場
もないほどの混乱ぶりだった



←
水がきた 部品もぞくぞく到着する
メーカー・ヤマハとディーラー
高橋商店（新潟・長岡・柏崎）が
直結した救援隊は 他社にさがが
け強力なサービス活動を開始した



←
ディーラーとメーカーの混成チームが7班 まるで戦場のようにあわただしい中で とぼしい水を分け合いながらも急速に作業を進めた

見舞
六
八
九
十
十一
十二
十三
十四
十五
十六
十七
十八
十九
二十
二十一
二十二
二十三
二十四
二十五
二十六
二十七
二十八
二十九
三十
三十一
三十二
三十三
三十四
三十五
三十六
三十七
三十八
三十九
四十
四十一
四十二
四十三
四十四
四十五
四十六
四十七
四十八
四十九
五十



↑新潟市内の復興も急ピッチ 前掲の村山自転車店もこのように立直り需要殺到の販売戦線に復帰した



→一丁アガリィ 修理完了車が露路うらまで並べられてゆく 地震前より調子よくなった車も多いはず

→水は引いたがまだ泥海の街を 素早いサービスで性能をとり戻したヤマハが 快調に飛び交い始めた



オール・ヤマハのみなさまへ
高橋商店から厚くお礼申し上げます

今回の被災に対して 全国のヤマハ・グループのみなさまから 迅速かつ強力なご支援をいただきまして まことにありがとうございました おかげさまで 被害を最少限にとどめ ただちに円滑なサービス作業に全力をあげることができました 緊急時における結びつきほど強いものはありません 一同 このあたたかい心を心として いっそう努力をつづけてまいります ありがとうございます





一番のりヤマハ救援隊

新潟地震

レポート

六月十六日十三時
〇二分 新潟市

マグネチュード七・七。戦後最大の地震は、全市の道路をジュータンのように波うたせた。地割れのため、沖積層の砂といっしょにふきあげた地下水は、そこから中を泥海と化した。

▼市内赤坂町星山吉太郎さんの店

とつぜん、天井に下げてあったタイヤが落ちてきた。星山さんはMJ-2の代金をもらったばかり、まだ手には一万札が何枚か握られていた。お客さんはまだ車に自信がなく、置いて行くという。代金をもらったばかりの車にまちがいがあ

ってほと、星山さんほうしるにお客さん
を乗せて、安全地帯まで走った。



新潟市内販売店
星山吉太郎さん

▼東京銀座日本楽器PR本部

昼休みを終り、ちょうど席についた中村通利社員は、それまでになく大きな震動を感じた。地震だ。このオフイスはビルの上階にあるため、それまでも地震のたびに少なからずゆれていた。自称銀座地震観測所。そこが開所以来の震動に見まわれたのだ。すぐ窓をあけて地上をみる。窓のサッシにつかまらなくては身体の不均衡がとれない。中村社員は、反射的にテレビのスイッチをひねった。NHKのニュース速報が新潟地方に関東大震災以上の地震が襲ったことを流しはじめる。中村社員は電話にとびついた。ヤマハ発動機東京支社と浜北の本社は、この第一報から、ただちに震災救援隊の編成を始めた。

▼新潟市内 ヤマハメインディーラー

高橋商店

そのとき中村信治専務の奥さんは、来客にお茶を出した。瞬間、お客の手の間

新潟地震—泥海と、水不足と、 黒煙と、通信遮断と 交通困難と……つづ 走るヤマハ救援隊

から机の反対側に茶碗がすべってゆく。あたりいじめん形容しがたい地鳴りがとどろいた。

高橋商店で事務をとっていた女性（トクに名を秘す）は、機敏に表へとび出すと夢中でそこにあるものにしがみついた。第一震が納まって、しがみついたものが前の家具屋の若い店員だと気がついたとき、彼女は地震にあったときよりも高い悲鳴をあげてとびのいた。

六月十六日十四時〇〇分

新潟全市に津波警報発令。三階以上の建物に避難するようにとの警告が発せられた。

▼千葉市ヤマハ発動機支店

新設された千葉支店の開店業務を手伝っていた、東京支店サービスマン・津村社員はスグカエレという東京からの電話で、理由のわからないまま急ぎよ東京へと車をとばしていた。昼すぎ、かなり大きな地震があったことはラジオのニュースで知っていたが、自分がその中心地にこれから飛ばされるのだとは、考えもおよばないことだった。

▼新潟市と新潟間の路上

その日、新潟まで所用で出かけていた新潟・高橋商店、中村信治専務は、帰新途中の路上にあった。運転手がタイヤが

パンクしましたからといって車を止めた。降りてタイヤを調べる運転手が首をかき上げた。どれも異常はないという。そのとき路ばたの電柱が電線をふるわせているのに気づいた中村専務は、地震だと感じた。車のハンドルをとられるほどの震動だったのだ。しかし別に地割れもなく近くに目立つ建物もないところから、



高橋商店・新潟店
中村 専務

それほど大きい地震だとも思わなかった。車が亀田市を通り抜けたとき、ゆくてに黒い雲が原子雲のように立ちのぼりその頂点から赤い炎をふきあげているのを望見した。新潟上空である。中村専務は急に不安におそわれた。もっとはやくと気がかりせく。そここに地割れが目立ってくる。不安はますますつのってきた。それに反比例するように車の進みは遅くなっていった。西新潟へ入る橋は昭和大橋、八千代橋など、みな落ちていた。たった一つ残った万代橋に集中する車の数は、みるみるうちに増えてゆく。中村専務はどうとう車をあきらめ、歩くことにした。途中店員に出逢う。店は被害がなかったと聞く。傘下販売店の惨状を知り、走り、帰る。

六月十六日二十時三〇分

津波警報解除。一時は動揺した市民もこれで安心して、夜をむかえることができるようになった。警報発令時に言われた五メートル以上の津波こそなかったが、それでも山ノ下町、臨港町などは腰まで浸水、被害は甚大だった。

六月十六日二十時三〇分

電報のみ復旧。ブジの四字のみ無料で打つことができた。

▼静岡県浜北市ヤマハ発動機本社

テレタイプは、新潟の被害をつたえていた。

カナ文字でうたれた「ニイガタオンシ」フツウ ヒガイジンダイノモヨオ」という通信文を見ながら、山田能司業務部長は、九州支店で水害にあったときのことを思い出した。あの体験をいかそう。伊勢湾台風以来の緊急サービスマン体制を発動しよう。このときにこそ、ヤマハは決して売りっぱなしではないことを知ってもらうべき時だ。

小池常務、沖常務をはじめ、山田業務部長、小宮営業課長、北企画課長、間瀬サービスマン課長など関係ポストの責任者が集まり、新潟地震被災地応援計画会議が



泥水の中を不安な表情で行きかう人びと

開かれた。

被害状況を確認次第すぐ本格的救援隊が出発できるよう待機させた。部長もあす群馬県伊香保で開かれる関東ヤマハ会終了後現地に急行することに決定した。

▼ヤマハ発動機東京支店

千葉からもどった津村社員は、救援物資の積み込みに忙殺されていた。カン詰ジュースなど集められるだけ集め、あるだけの部品をサービスカーに積んだ。二二時出発、営業一課の山口、サービス課の鈴木両社員が同行。すでに震災地に向う車で混みだした国道十七号線を、新潟へ急いだ。

▼新潟県柏崎市 高橋商店

東京支店からの救援先発隊が、混雑する十七号線を急行しているその頃、柏崎

では震災地に送る飲料水を用意するため全員徹夜で頑張っていた。酒屋さんに頼んで二百本の一升ビン調達(その後二回にわたって総計八百本の水が柏崎と長岡から送られた)被災者に水で病気になるらねと、高橋専務みずからビンを洗った。税務所が管理する王冠を特別にわけてもらい、全部のビンを密封したときは、もう東の空が明るい。



高橋商店・柏崎店
高橋専務

六月十七日五時三〇分

長岡市

東京の津村社員一行は、長岡市郊外の路上で警官と押し問答をしていた。震災地には緊急車以外、絶対に入れないという。救援隊だからといってもガンとして聞かない。やむを得ず長岡の高橋商店に引き返す。折よく柏崎からの救援隊と合流、裏街道を行くことに衆議一決した。山側寄りの街道を急ぐ、ここももちろん車でいっぱいだった。十一時、市の一角にたどりつく。黒煙がすさまじい。市内



高橋商店・長岡店
中村常務

はまだ夜あけのようにうす暗かった。ボーズンとした顔、顔が信濃川の岸に立ち近くまで、青空をせばめていた。戦争を知らない若い津村社員も、話に聞く空襲とはこんなだろうと思っただ。



東京支店・サービス課
津村社員

それから一時間。ようやく高橋商店に着く。気はあせるが電気も水道も使えない現地では何をすることもできない。とにかくサブデラーの被害状況、必需品目などを聞く。だが、新潟からは電話も電報も通じない。勇をふるって、ただちに長岡へ引き返すことにする。

六月十七日十三時三〇分

新潟地震—被害状況を刻々とう
ち出すテレタイプ
石油タンクは延焼を
続ける

山ノ下町ならびに臨海町方面に強制退避命令。

▼同 十四時四〇分

昭和石油火災はひろがる一方。最後のタンクも誘爆臨海町の民家が全滅した。

浜北市ヤマハ発動機本社

待機している救援第一陣に長岡から津村社員の第一報が入った。新潟の高橋商店自体は被害がなく、サブディーラー救援と被災車修理のベースになることを知る。津波があったとの話から、電装品を中心に部品を集める。食料品、飲料なども揃えた。念のため、福祉事務所でも救援物資であるという証明書を発行してもらった。これが後でどんなに役に立ったことか。

六月十七日十七時一五分

田中大蔵大臣が来新、つぶさに被害地を視察してまわった。

▼群馬県伊香保 関東ヤマハ会

山田業務部長はヤマハ会の席上で新潟の状況を説明。明十八日山田部長が現地に行くことを報告。会員全員からお見舞いのことばなどをことずかる。

六月十八日上越線車内

山田部長はデッキに立っていた。ものすごい混みように、終戦直後の汽車を思い出していた。数時間も立ちづめで旅行をするのも何年ぶりだろう。

列車は新津までだった。そこからは連絡バスが出るという。整理券をもらうのに駅のホームを走った。



本社
山田業務部長

一時間以上並んでやっと乗車する。まわりはリュックを背に、手にはいっぱい食料品を持った人でいっぱい。買出し部隊はなやかなりし往時をしのばせるものがある。

バスが市内に近づくにつれ、被害の惨状は目立ってきた。それに得体の知れない悪臭。空いちめんの黒煙に山田部長は戦慄をおぼえた。

六月十八日十三時浜北市

第一陣の救援隊が出発。隊員はサービス課の太田、小田島、大迫、小川の四社

員。前日から集めた救援物資などはライトパンのうしろに満載。現地での充電は不可能との予想から電池メーカーに充電



本社・サービス課
太田社員

済みのバッテリーを多数新潟へ直送するように手配した。

国道17号線大混乱の連絡あり。



本社・サービス課
小田島社員

浜松から東海道を上った救援隊は、興津より二級国道52号線に入り、本州横断の最短コースをとった。



本社・サービス課
大迫社員



一面泥水にかこまれていながら使える水がない。やっと調達したドラム缶の水でさっそく車体の泥落としから始める。

▼新潟市 高橋商店

山田部長、高橋商店中村専務をまじえ

新潟駅仮ホーム完成。河野建設大臣来
新復旧作業にカッを入れる。

六月十九日八時〇〇分



本社・サービス課
小川社員

て現地での救援対策会議が開かれた。被害のなかった高橋商店を救援本部にすること。被害を受けたサブディーラーに対して、一般救援活動を行うこと。(水や食料品の供給) 早急に被災車を洗滌する水を調達することなどを協議。次々手はうたれていった。その日のうちに新潟をはなれた山田部長は高橋商店の長岡柏崎両店を訪問、その両店には各地からお見舞の電報が殺到していた。

六月十九日十時〇〇分

本社の救援隊第一陣は諏訪、松本、長野を抜け、直江津、柏崎を経て長岡に到着した。そこで、浜北の福祉事務所が発行してもらった救援物資の証明書がモノをいい、警察から緊のステッカーを貰うことができた。これさえ貼ってあれば交通制限の街道も大イバリで通ることができさる。

三条市を過ぎる頃から空一杯の黒煙をみとめた。市内に入ったのは十一時だったが、交通が極度に渋滞、高橋商店に着いたのは一七時をまわっていた。

六月二十日七時〇〇分

風雨注意報発令。降り続く雨は、やがて信濃川上流方面に多大な被害をあたえた。

いよいよ本格的な被災車の修理が始まった。泥、泥、泥、とにかく、フレームハンドル、サドルの裏などギッシリと泥がつまっている。とりはずしたマフラーが異常に重い。やはり泥のせいだ。泥の入らないところは水だ。クランクケースの中に半分ほどの水、中のオイルが水垢のように表面に浮いている。各部のベアリングはすべてさびている。シリンドーにも、ピストンにも錆は例外ではない。クラッチレバーを握ると、あちこちギンギンと音がする。

まず水洗いをしなくてはならない。しかし水道は出ない。ドラム缶に汲んだ水を井戸ポンプで噴射してどうにか目的を達する。クリーナーのエレメントはもう



高橋商店・新潟店
坂井幸栄サービス主任

使えない。部品を洗うガソリンの底に砂が一センチもたまってくる。すべての車は、ガソリンタンクからサドルまではずされ、車体のすみすみまできれいに洗われた。完全なオーバホールである。単なる応急処置だけでなく、車を地震前のコンディションにするのがサービス班の目的だった。かえって以前よりも調子がよくなったと喜ぶユーザーが多かった。

新潟地震—盛装で逃げまわる花嫁 溶けて流れたアイス クリーム

なかには愛車がオーバードールされるのを見守っていて、スピーディーで手際の良いサービスマンの仕事ぶりに感心しているユーザーもいた。

修理だけでなく新車の要求も多かったが、交通規制がきびしく思うように車がはこべない。ガス会社などから復旧作業に使う車を発注されたときなど、ガス会社の発注書を見せて始めて緊急用のステッカーをもらえるほどだった。

サブデラーに対する飲料水や、食料品の供給は前々日からおこなわれていた。幸い高橋商店にはカマドがあり、その上で三升と五升の釜がフルに活躍。社員全員の両手は、あついゴハンを握ってヤケドだらけになってしまった。



高橋商店・新潟店
セールス・吉川吉太郎さん

▼新潟市内所見

高橋商店のセールスマン吉川吉太郎さんは積めるだけの救援物資をヤマハ・ロー・ボートに積み、サブデラーの救援にまわっていた。水没地域の手前まで車にボートを積んで行ってそこからボートをこいだ。水にうもれた障害物をこすりまわり、強力なFRPボートの底もやぶ

けんばかりの活躍だった。一升ビンに密封した水はどこでも感謝された。水につかった家の二階に「赤ちゃんがいいます。オシメを下さい」と書いた貼り紙がしてあった。水がなく、ぬれた



新潟市内・販売店
山本洋一さん

たオシメの洗濯もできないのだろう。

▼同じく市内所見

大きなアイスクリーム倉庫の前に人だかりがしていた。停電して冷凍機のはたらかなくなつた倉庫では、溶けていくクリームの処置に困った。そこを通る誰かもなく、五〇個入り、百個入りの大箱を無料で配った。しかし、腰まで水につかっている……せつかつくのクリームも、泥水の上で溶けていった。



新潟市内・販売店
三國健治さん

ある靴屋の店先に山のように冠水した

靴が積みあげてあった。横には「無料奉仕ご自由にお持ち帰り下さい」と書いた貼り紙。泥水の中を歩いて来た人にはありがたい贈り物だった。

食料品店の店先には、これも無料奉仕のカン詰の山、水をかぶってレッテルがはげただけで中身には支障はない。ただ何が入ってるかわからないのが不便でもあり、たのしみでもあった。

六月十六日はちょうど大安吉日。市内では多数の花嫁花婿が盛装していた。モーニングや振袖、ナイロンチュールのドレスが逃げまどった。幸い花婿を見捨て



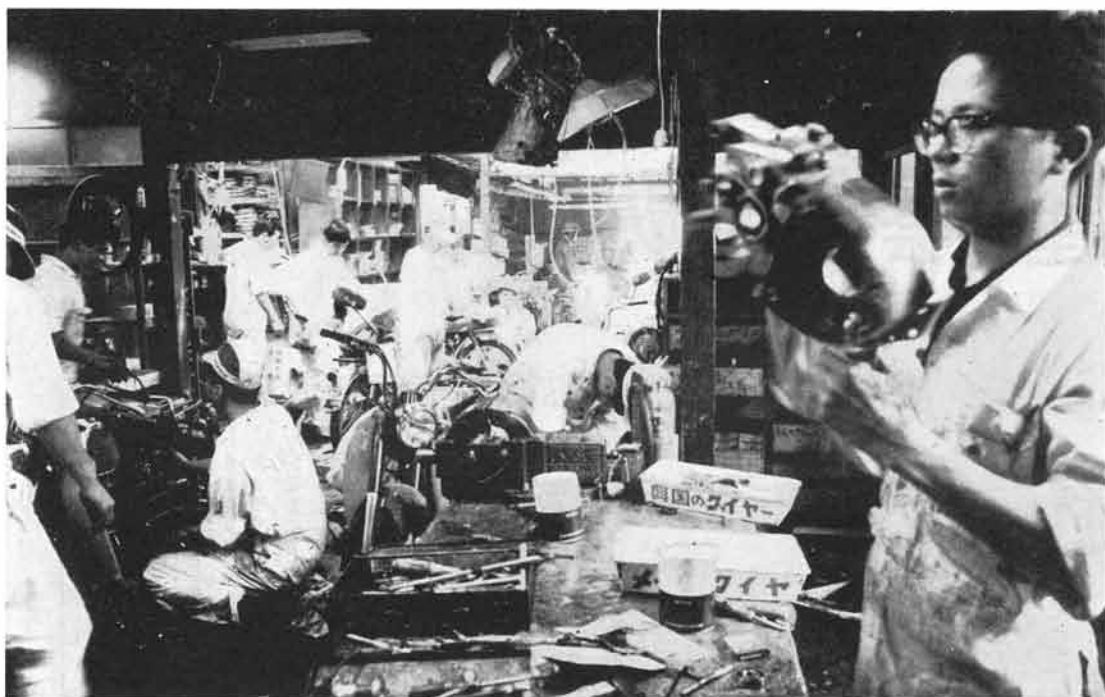
本社
間瀬サービス課長

て逃げた花婿はいなかったらしく、結婚解消したカップルがなかったことはめでたい。

六月二十四日

本社からの救援隊第二陣は上野発の臨時急行に乗って出発。人員は間瀬サービス課長以下6名。この急行が地震後新潟に直行した列車の第一号だった。

翌二十五日早朝新潟市に到着。これで



昼夜交替で被災車の修理に忙しい高橋商店・新潟店の修理工場。ほとんどの車が完全にオーバーホールされていく。



高橋商店・新潟店誠
セールス・田村さん



新潟市内・販売店
山我進さん

本社からのサービスマンは第一陣をまじえて十名となった。現地のサービスマンと合わせると二十名近い大部隊。二名一班に別れて各班一日に一・五台から二台の能力をあげた。次々掘りおこされてくる車は、後になればなるほど砂のつまり方がひどかった。

中には地割れの中に入れてしまひ。ハンドルを両方から押しつぶされたY A 6もあった。この持主は車で逃げる途中車の真下が地割れを起し、車だけ地中に落ち、人は地割れの裂け目をまたいだカッコウになった。まるで瞬間に股の下の車が消えた感じだったという。

七月四日第三陣が到着第一陣と交替する。このように常時二十名内外の人員で七月十七日までの一カ月間、一八五台のヤマハを修理。多くのユーザーから感謝

された。

ともかく各メーカーの中でもっとも早く現地に直接救援隊を送り込んだヤマハが、ユーザーから信頼と親しみを受けたことは大きなプラスだった。

またこのように救援隊の作業がスムーズに進行し、大きな成果をあげたことはなんといっても高橋商店とサブディーラーとの普段からの結びつきが緊密であり、それを通じてユーザーの被害状況の把握が正確だったことによるのだろう。

長岡、柏崎の高橋商店の活躍も忘れられない。新潟県下を一手に納める高橋商店が組織の全力をあげて被災地の復旧に努力し、その効果が如実にあらわれたことは、これからも各種の災害から逃れられないわが国においては、いつまでも記憶されるべきことではないだろうか。

お話をうかがった人達(敬称略)

高橋商店(新潟店) 中村信治・専務

坂井幸栄・サービスマン主任
吉川吉太郎・セールス

田村誠

(長岡店) 中村義郎・常務

(柏崎店) 高橋源治・専務

星山吉太郎(赤坂町)
山本洋一(臨港町)

三國健治(横七番町)
山我進(白山裏)

ヤマハ発動機本社
小池 常務

山田 業務部長

間瀬 社員

小川 社員

大迫 社員

太田 社員

津村 社員

東京支店・PR本部・中村 社員

座談会 拡販の尖兵

熱烈なユーザーは拡販の一番打者

「クルマには足と口がある」といわれています。車の行く先々でお客さんがその車の宣伝をしてくれるからです。熱烈なファンであればあるほど、車の説明にも力が入るといえるものです。したがってディーラーとユーザーの間は単なるお店とお客さんであってはなりません。一歩ずつでもっと深いつながりをもつべきです。またそのむずびつきの形態はいろいろと考えられますが、ここではその一つの例としてクラブを介してユーザーとがっちり手を結んでいるお店をご紹介します。あなたのお店を繁栄させるに役立つヒントがきっとここにかくされているはずです。

ヤマハとのむずびつき

司会 みなさんヤマハにお乗りになつてヤマハのどこにいちばんの魅力を感じますか。

田野 加速、これがいちばんです。最高速度は法規でおさえられていますから加速のよい車ということでヤマハを選びましたが期待どおりでした。

馬場 車歴は8年、いろいろな車に乗ってききましたが、加速のいいこと、これは絶対ですね。それは塗装、メッキが非常によく、故障がないのに感心します。

早川 わたしはちよつと変わっていて軽四輪からオートバイに移ったのですがそれも積極的にヤマハを選んだというわ

けてないんです。あるベテランに、中古になつても高い車はヤマハだと教えられて、それでヤマハにしたんです。ですからいい面も、わるい面も平均してみています。とにかく故障がない、加速の伸びがよい、永持ちする、これがヤマハ製品の最高の魅力ですね。

浦川 三年以上乗っている車で、もっとも保有台数の多い車というところ、都内のデータではヤマハがいちばんです。ヤマハはそれだけ永持ちするんですよ。

馬場 それと、ヤマハに一度に乗ると他車に乗換える人がまず少ないですね。これはヤマハの車にはライダーの心を掴んで離さない、何か大きな魅力があるからですよ。それが何か、これはちよつと口でいい表わせませんが、乗っていてまったく気持ちいい車ですね。

田野 あるメーカーのセールスマンが一年ちかく足を運んできたことがあったけど、SIを買ったら急に姿をみせなくなつた。その理由を聞いてみると、SIに乗っている人は理屈はよくて、セールスするだけムダだというんですね。これには笑いましたよ。(笑)

司会 そういうウルサ型の人も満足させるものがヤマハにはある――

石井 それが何だといえ、やっぱり総合的な性能が優れているということですね。この一言につきますよ。それでないとユーザーはついてきませんよ。

田野 おとなしくしようとするれば、非常におとなしく走れる、しかも飛ばそうと思えばがむしゃらに飛んでいける。そんなところに口でいい表わせない大きな魅力がありますね。

ウルサ型ユーザーは拡販の尖兵

司会 そういったヤマハの魅力をさらに多くの人に理解してもらいたいのですが、ときにはここにいらつしやるようなウルサ型のユーザーさんが、そのお店の大きな強みにもなるでしょうね。

石井 たしかにそういうこともいえますね。つかれることも少なくありませんが、みなさん非常に熱心ですから、わたしどもにとっては大きな励みにもなれば勉強になることもあります。とにかく車のことに関しては、ひとも自分もないのですから。

浦川 うっかり不勉強しているとお客さんからハッパをかけられることになりましたからね。(笑)

司会 営業面でそういうことがどのようになされていきますか。

石井 新しいお客さんに対しては、ヤマハが現在に至るまでの実績とか名声をひき合いに出すこと。これがヤマハの魅力を理解してもらおう最良の方法といえるのですが、そのためにもっとも効果的なのは新しいお客さんに古いお客さんを紹介することなんです。ヤマハの真価は



田 野 一 郎 氏



馬 場 辰 雄 氏



早 川 寧 彦 氏



浦 川 正 行 氏



石 井 誠 也 氏

出 席 者 敬 称 略
 田 野 一 郎 (ヤマハ 250S) 食 品 業
 馬 場 辰 雄 (S1, YG1) 室 内 装 飾
 早 川 寧 彦 (ヤマハ YD3) 商 業 美 術
 浦 川 正 行 ミツワ オート販売株式会社
 石 井 誠 也 ミツワ オート販売株式会社

乗っている人に聞いてみてください」というわけですよ。そしていっぺん乗ってみてもらおう。もうそれで理屈はいわなくともOKですね。

早川 わたしがその手でYD3を買わされたんです。(笑)

石井 買われたとはひどい。(笑)

早川 しかし、お客さんをひき合いにさせるということはそれだけ製品の内容に自信をもってやることになるのだし、サービスも行きとどいていなければできないことですものね。

田野 ヤマハはいいんだということ自分で認めて実際に使ってみて満足している。ヤマハ・ファンの中にはそういう人が非常に多いんですね。ですから紹介する場合も熱が入る。

早川 うちの近所のお坊さんなど、わたしのお説教でヤマハを買いましたからね。(笑)

馬場 紹介してあげて喜ばれるんだから、われわれも嬉しいですよ。

司会 たしかに、実際に体験してみるのが話ですから説得力も強いでしょうね。それだけに熱心なお客さんをもつという

ことは直接お店の繁栄に深いつながりをもつというわけですが、お店とお客さんの両者のむすびつきをいかに保つかということが問題となるでしょうね。

石井 もちろん売りっぱなしというのは縁はきれてしまいます。ですから常にお客さんの立場になって物事を考えていくという態度をとることがいけば大切なことですね。たとえばサービスの問題ひとつとってみても、すぐ直ると約束したものが何時間もかかったりしたのは金銭的な問題を別にして、時間的にもお客さんをしばるようになる。それじゃお客さんにとっては二重の迷惑になるわけですよ。ですからそういうことのないように、整備技術のウデを磨いたり、部品の欠点をないようにしたり、その努力はたいへんなものですよ。

司会 しかしそれが結局、お客さんとしっかり手をむすぶことにもなれば、新しいお客さんを迎えることにもなるので

重宝なユーザーカード

浦川 それと別にうちでやっている方式としてはクラブをもっているということとです。名称はMTC、ミツワオート・ツーリング・クラブというんですが、このクラブを介してお店とお客さん、またお客さん同志の親睦を図っています。

また会社の業務としては、個人個人のお客さんの車の履歴書とでもいうべきユーザーカードをもっているのが大きな特長となっています。このユーザーカードには修理箇所やその原因、日時、整備担当者の名前などが克明にメモされていて、ひと目でその車の整備状況が分かるという便利なものです。

早川 ユーザーカードは非常に便利なシステムですね。横着していてもカードをみれば次の点検はどこか、すぐ見当がつきますから楽ですよ。

司会 お店にときどき顔をみせれば乗りっぱなしでもすむというわけですね。

浦川 それとこの車は非常に経費がかかったというお客さんの場合でも、カードの内容をよくみてみますと、衝突事故の修理なんか入っているんです。お客さんのほうは修理がすんでから何か月か経つうちに、すっかり衝突事故による修理



ヤマハのカーバッジをつけた車

代を忘れてしまって、その費用を一般の修理代として考えているんですね。そんなときこのカードをおみせすれば、ああそうだったの一言で納得される。またこういうことからお店とお客さんの結びつきがますます固くなるというわけです。

田野 直しといたけど、調子がよいかどうか乗ってみてくれ、なんていうことがありませんし、とにかく修理に手間どらないこと、これがユーザーにとってはいちばんありがたいですね。

クラブ結成は店の看板

司会 クラブの活動はどうですか。

石井 ツーリング専門ですからそれほど華々しくありませんが、かなり積極的に動いていますよ。実はこのクラブも熱心なお客さんからつつつかれて結成した次第なんですけど、やはりクラブをもつということはお互いに友達になれるだけでもその効果は大きいですね。

馬場 実はわれわれのクラブはMTCのほかにMTCジュニアというもう一つのクラブがあるんです。そしてMTCは二五〇cc以上、ジュニアはYGだけというように分かれており、それぞれツーリング専門ですが、MTCは走る喜び、乗る楽しさを中心としたクラブで、ジュニアのほうは観光ツーリングといったところがねらいとなっています。

司会 クラブを介して熱心なユーザーを育てていく。それがまた一つのねらいとなっているのですかね。

石井 クラブに入ってくるようなユーザーはみな熱心な人ですから、やはりクラブに入れば感化されることもあるわけです。これがいちばん大きいですね。みなさんウルサ型になればなるで、それだけヤマハが生かされるんですからね。

司会 クラブを上手に運営していくにはいろいろと問題もあるでしょうね。

石井 やはり店のものが中心にならないと積極的な活動はつつづけられませんか。企画、立案、連絡、実行と、これがそれぞれタイミングがあわないと有名無実となってしまうんですから。

司会 あるていど経験をつむまではユーザーが中心となって面倒をみていく必要があるというわけですね。

馬場 かしみな熱心ですよ。毎月一〇〇円の会費のほかに、一個七〇〇円もするカーバッジをいやな顔ひとつしなないで買ってくれる。この意気込みはかって欲しいですね。

早川 お揃いの車でツーリングしている姿などまったくみごとなもので、PR効果満点ですよ。そういうことでメーカーもユーザーのクラブ結成には意欲的に動いてもらいたい。たとえばヤマハのネーム入りのチョッキを用意するとか。わ

たしなんかカレンダーもろうよりはヤマハと入った小さな旗をもらったほうがよっぽど嬉しいですよ。

馬場 デーラーさんには多額の寄附をいただいているのでただ感謝あるのみです。(笑)

初めは一人でも

司会 YAのクラブがないというのはどういうわけですか。

石井 一二五という車種は殆んどが実用専門で、オーナーが少ないんですね。お店の配達用などで、お店の人でなくそこに勤めている人が乗っている。そういう関係で一二五のクラブはむずかしいところがあるんです。

馬場 しかしわれわれのクラブがパーティを組んでいると、同じヤマハに乗っている人が羨やましそうに見えたり途中で一緒になって走ったりする。同じヤマハでもよそのお客さんじゃわれわれのクラブにひびくわけにはいきませんから、メーカーのほうでそういう方面を担当する人がいいはずですね。クラブ係というような人が……。

早川 各ディーラーごとにクラブがあって、お互いに情報を交換したりして交歓できるとすればこれは素晴らしい。

馬場 ヤマハ音楽教室とか、ヤマハ水上スキー教室があるんですから、オート



パイのほうにもクラブの教室を作って欲しいですね。

浦川 それからクラブを作る場合、スポーツに乗っているような人を中心に最初は一人でも二人でもいいからまずクラブの基盤を作り、そして門戸を広げるということが大切ですね。スポーツに乗るような人は熱心だし、まわりに多くの友達をもっているから比較的らくに基礎ができてるんですよ。

是非とも欲しいもの

早川 全国津々浦々にヤマハ・クラブができたとしたら、これは楽しい。

田野 そしてクラブができたならクラブニュースといった雑誌をだしね。

早川 あ、それはいますぐにでも欲しい。ウイスキーでいえば洋酒天国のようになやつね。ヤマハじゃなせユーザー向けのヤマハ・ニュースを出さないんでしょ。すべてのユーザーにわたらなくともデーターにおいてみせてくれるだけでもいい。

馬場 われわれがヤマハの動きを知るのには、たまにデラーさんでみかけるヤマハ・ニュースしかないんだものな。これはマニアとして淋しいかぎりですよ。

田野 いまあるヤマハ・ニュースはデラー向けで、われわれのクラブにもこないんだから、つめたいですよ。(笑)

司会 ところでみなさん新製品のニュースとか、オートバイの情報というのはどこで耳に入れているのですか。

馬場 やはりオートバイの専門誌ですね。雑誌は情報が早いですよ。デラーさんじゃ何も分からないからむしろこちらで教えてあげるくらいです。

田野 ロードテストの記事なんか真先に読む。しかしその車がデラーになかったり、また雑誌の記事もメーカーにあたりさわりのないように書いてあるのが不満ですね。そういう意味で、ユーザー向けのヤマハ・ニュースが欲しい。

司会 GPレイスのニュースなどは、**田野** 興味ありますね。オートバイに乗っている人ならヤマハ・ファンにかぎらずみな興味をもっているんじゃない。ところがそのニュースがおいそれと入らない。ヤマハ・ニュースの折込みなどでヤマハの動きを知るくらいです。

馬場 ヤマハどうだったと聞かれても返事のしようがない。雑誌はニュースが遅いですからね。

早川 だからマニアの人とか、クラブ

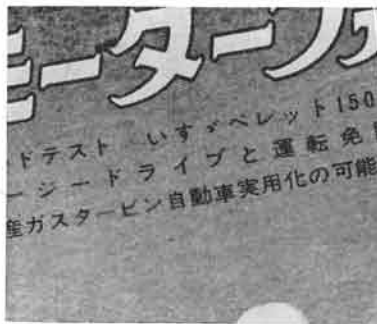
を対象としてもヤマハ・ニュースのユーザー版が欲しいですね。

田野 莫大な費用をかけてレースをやっているでしょうから、もっと積極的にPRしてもらいたいですね。GPレイスは技術資料の確認のほかに宣伝の意味もあるのでしょうか。

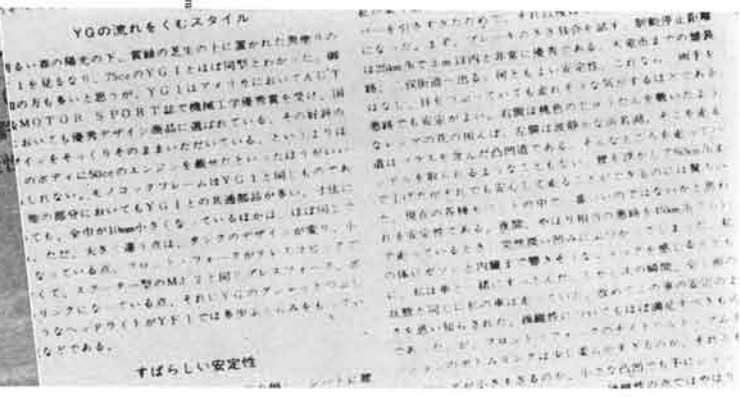
馬場 とくにここのGPレイスではヤマハが世界チャンピオンになる公算大なりなんだからね。

石井 クラブを作ったからといってそれを直接商売に結びつけようとは思いませんが、オートバイを売る店の大きな看板となること、ユーザーと密接な関係を保てること、またクラブを作ることによって熱心なユーザーが育ち、それが有形無形にプラスとなることなどお店と、ユーザーとの関係はもっともっと密にしていく必要がありますね。そのためにはデラー側は常にユーザーの立場をよく理解すること、そしてニュースを交換しあうためにもユーザー向けのヤマハ・ニュースといったものが欲しいですね。

司会 いろいろと有益なお話をいただきました。ありがとうございます。



YF 1 型50ccの試乗レポートをのせているモーターファン誌6月号



手をはなし、目をつぶっていても走れそうな気がするほどである。パラスを含んだ凸凹道走ってもハンドルをとられることはない。腰を浮かして六〇km/時まで上げたが、それでも安心して走ることができるとは驚いた。夜間、やはり相当の悪路を四五km/時ぐらいで走っていると、突然深い凹みにおつかってしまった。私の体にガツンと内臓まで響きそうなショックを感じるとともに、私は車と一緒にすっとなだ。しかし次の瞬間、全く前の状態と同じに私の車は走っていた。改めてこの車の安定のよさを思い知らされた。現在の各種モペットの中で一番よいのではないかと思われる安定性である。さらにまた加速については、

「一気にサードで四五km/時付近まで引張ってからトップに入れると六五km/時までは簡単にのびる。その加速はもはやモペットの感じとは全く違ったものである」と評価し、「走行条件に応じてバッテリーの充電量を調節できる充電切換えスイッチをもっている」こと、点火コイルを車体に取付け「熱のコイルに対する障害を除き、点火性能が向上している」こと、「スタンドを立てるときの荷台の取手が両側についており、各ワイヤーについている雨よけの傘状ゴムだとか、フエンドアの泥水がポタポタ落ちるのを防ぐ溝など、ちょっとした工夫であり」、「どんな小さな部分にまでも実に注意のいきわたっていることが分かる」に至れりつくりの設計の車であると述べている。

また「オートバイ」誌でも六月号で本文七ページにわたりYF 1型の「ロードインプレッションと定地テスト」を行なっているが、この中でテストライダーの横内一馬氏は

「この車を六〇km/時ぐらいで走らせていると五〇ccのモペットという感じは全然なく、アクセルに敏感で気持のよい走り方をしてくれる。操縦性はリーディング型のフォークに見られがちな旋回時の不安感はなく、テレスコフオーク付の車のような感じであったのも意外な気がした」と述べ、「変速各段での伸びは見事で、YGIにくらべ何ら遜色のないほどの走りっぷりを見せる」と、ゆたかな乗り心地と加速性のよいことを大きな特長として指摘している。そしてまた、

「跨がった感じはモペットというよりやはりオートバイとしての感じであり、セミアップハンドルの手先からステップの足先に至るまでの喰いつきの良さは完全にオートバイそのものの感触である。またここで初めてニーグリップの効果的なデザインが理解できるのである」と優れた乗車性に感心している。エンジンについては、

「エンジンの冷えているときはキャブのスターターレバーを前方にいったばい押し、吸込みのため空キックを一度すればその後は一発でエンジンは軽くまわりだす。エンジンが暖たまった状態ではワンキックで確実に始動した」と述べ、「最高馬力回転数の八〇〇〇回転という数値

からみればこのエンジンがいかによくなるエンジンであるかが理解できよう」と、かかりのよい非常によくまわるエンジンであることを強調しているが、さらに「MF型のエンジンにくらべ高速型になつてはいるが、意外に低速での扱い易さは失なわれていない、トルクの中の広さが感じられ、ロータリーバルブの良さがよく表われている」と述べている。そして

「実用性だけの原付一種という観念からは大きく前進した性能と性格をもち、メーカーの意図するオートバイとして立派に楽しめるものとなっている。ただ走るといふだけのものではなく、手動クラッチと4段ミッションから得られる強力な加速性を十分に楽しみ、それらを操作する楽しみも同時に味わう乗り方をしてこそ、このYFの持つ本当の良さが理解できるであろう。それはあまりにも高性能すぎるエンジンが搭載されているからである」と結論づけている。

『モーターサイクリスト』誌では七月号で大久保力氏が試乗とテストを行なっているが、最高速度テストでは八一・三km/時をマーク、また往復の平均でもカタログ記載の八〇km/時を確実にオーバーしており、〇・二〇〇mの加速も一四・七五秒と俊足のヤマハの真価を發揮している。また「ギヤの伸びは極めて良く」「エンジンの回転は他のヤマハ・シリーズと同様、きわめて円滑で、かつ静粛である。ロータリーディスク特有のシューンという音で回転し、吸気筒のコモルよ

からみればこのエンジンがいかによくなるエンジンであるかが理解できよう」と、かかりのよい非常によくまわるエンジンであることを強調しているが、さらに「MF型のエンジンにくらべ高速型になつてはいるが、意外に低速での扱い易さは失なわれていない、トルクの中の広さが感じられ、ロータリーバルブの良さがよく表われている」と述べている。そして

「実用性だけの原付一種という観念からは大きく前進した性能と性格をもち、メーカーの意図するオートバイとして立派に楽しめるものとなっている。ただ走るといふだけのものではなく、手動クラッチと4段ミッションから得られる強力な加速性を十分に楽しみ、それらを操作する楽しみも同時に味わう乗り方をしてこそ、このYFの持つ本当の良さが理解できるであろう。それはあまりにも高性能すぎるエンジンが搭載されているからである」と結論づけている。

からみればこのエンジンがいかによくなるエンジンであるかが理解できよう」と、かかりのよい非常によくまわるエンジンであることを強調しているが、さらに「MF型のエンジンにくらべ高速型になつてはいるが、意外に低速での扱い易さは失なわれていない、トルクの中の広さが感じられ、ロータリーバルブの良さがよく表われている」と述べている。そして



最新の高性能化にもない実用車は小排気量車に特
 別し、200ccクラスは主にスポーツ性を持った車と
 しての性格がはっきり現れた車種になってきた。
 ことにヤマハでは昭和34年に発売されたYDS1が250
 ccの純然たるスポーツ車としてスポーツマニアに好評を得
 し、スポーツ車とヤマハの名は切り離せないものとなり、
 多くのスポーツマニアに愛用されて来た。
 以来より高性能化への改良が計られ、37年にはYDS2
 型が発売され、完成されたスポーツ車としてマニアの期待
 を満たしてこられたものとなった。
 このYDSシリーズはスポーツ車としての多用途を誇
 り、ロードレース、スタウンダリング、トライアル、と
 各種競技に使用できることを大きな特徴として来た。
 しかし今回発表されたYDS3型においては、この点を
 特に出発し、通常の高速走行性能の向上と耐久性に大き
 いポイントをおいて設計されたものとなった。
 そのためその性格は純スポーツ車というより、四輪車に
 近いものとなる。すなわちスポーツ車と見做すよりも
 高速ツーリング
 車に近くなる。

操作性、安定性、耐久性にまつている。
 ややもすると高速走行性能においては
 ショートカット気味に感じられる。清
 潔な排気は勿論、大気汚染に与える影
 響も少ないといわれている。
 この点に対してこのS3型は分離自動
 オートブレーキを採用し、操作性と燃費
 性を向上させている。
 このオートブレーキ機構は純然たるYDS
 型に採用されているもので、オートブレー
 キ機構による弊害が避けられ、好評を
 博している。オートブレーキ機構は未
 だとして詳しくは述べないが、既述の
 通り、従来のオートブレーキ機構と異
 なる。従来のオートブレーキ機構は、
 排気管の先端に設置されていたが、
 このYDS3型では、排気管の途中に
 設置されている。これは、従来のオート
 ブレーキ機構よりも、排気管の先端に
 設置されているオートブレーキ機構に
 比べては、排気管の先端に設置されて

オートバイ誌8月号のYDS型テスト記事の掲載ページ

うな音は出ない。回転の上昇は高回転型
 のように急激に上り、ギヤレシオの適切
 さと相まって、極めて良いアクセレーシ
 ョンを持っている。低速でのトルクの強
 さと、巾の広さは五〇ccとは思えぬほ
 ど、ハイギヤでの低速走行も充分可能で
 ある」と述べ、最後に「YF1のエンジ
 ンは、小粒ながらピリッと利いたものが
 あるエンジンで、広い使用に十分堪え、
 初心者でも気楽に扱えるエンジンであ
 る」と結んでいる。

中広い実用性をもつ
 乗りやすいYA6型二二五cc

つぎにヤマハYA6型二二五ccについ
 てはどのような評価が与えられているで
 であろうか。

『モーターファン』七月号では学界の
 権威富塚清工学博士(東大名誉教授)、
 景山克三日大助教授など五人の専門家を
 テストライダーとして浜名湖周辺一四〇
 軒弱のロードテストを行なっており、こ
 の結果をグラビア六ページをもって報告
 しているが、この中で富塚博士は画期的
 なヤマハ・オートループについて、

「きょうは特に煙が出るかどうか注意
 して見ていたんだが、排気煙は出ない。
 この点からみてもオートループはたしか
 に巧だと思ふ」と感想を述べている。さ
 らにまた、「あれだけの距離、しかも悪路
 を走ると(一三五)マイルを走り約四時間二
 五分、五〇%が山間部で、砂利道は七〇

(%以上)ライディング・ポジションの悪
 い車なら、どこかに問題が起るんだが、
 手も足も別に痛くならなかったところを
 みると、具合は大変よろしい」と乗車性
 の優れていることを手放しで認めている
 ちなみに博士は七〇と七〇才である。

YA6型は『モーターサイクリスト』
 誌七月号でもとりあげられ、大久保力氏
 が本文五ページを使い試乗とテストを行
 っている。このテストで大久保氏は
 「エンジンの性格は低速型で実用車に
 マッチしている。扱い易さは最高に良く
 低速でも充分力強くまわるエンジンは乗
 っていて非常に楽である。そのため無暗
 と回転をあげて走ることもなく、ハイギ
 ヤでトコトコと走れ、追越し加速は優れ
 ている。また出足もよく、いつまでもの
 びていくという回転のあがり方ではない
 が、急激に上昇してマキシマムに達する。
 トップギヤで三〇km/時以上でも同じく
 ノンスナッチのきく同クラスの車より力
 強く不安もないし、登坂力は強く、〇
 四〇〇は二二五ccの実用的性格の車では
 とても速いといえよう。フルスロットル
 にした場合の回転は単気筒とは思えぬほ
 ど安定し、これ以上でないという回転を
 持続しているのも安定している」とYA6
 型エンジンのもつ実用性を強調し、

「停止するほどの速度でも、さらに軽
 く操作でき、自由なハンドリングが行な
 える。悪路での安定のよさはこの車の強
 みで、心地よいクッションと共にまず快
 適に走れる」と操縦・安定性のよさを指

摘し、「昔から定評のあるブレーキの良
 さはこの車も同じで、ソフトなき具合
 で感じはとてよい。安心して乗れる」と
 述べ、「YA6型は巾広い使用範囲を
 ねらったという設計意図は充分達成され
 たということができ、都会を問わず、実
 用を主として乗る場合にはうってつけの
 車であるといえよう」ときめている。
 またこの試乗における実用燃費は四九
 ・八km/ℓという経済性を実証したが、
 これは特筆されてよからう。

加速、最高速、操縦性、安定性
 すべてが最高のYDS3型二二五cc

ヤマハ新車トリアオのうちもつとも日の
 浅いヤマハスポーツYDS3型二二五cc
 も、発売されるとは同時にテストされ
 ている。これはまたそれだけヤマハの新
 型車というものが多くのファンの注目を
 浴びている証拠でもある。

『オートバイ』誌八月号では本文七ペ
 ージをさいてロードインプレッションと
 定地テストを行なっているが、同誌の専
 属テストライダーである横内一馬氏は
 「スポーツ車とヤマハの名は切り離せ
 ない」とYDS1型からのヤマハ・スポ
 ーツの功績を認め、「能率のよい潤滑が
 でき、カーボンの付着が少なく、燃料は
 ガソリンの補給だけで済む」というヤマ
 ハ・オートループの特長を述べたのち、
 「デュアルシートに跨ってまず目に入
 るメーター部分は従来の形式のものより



モーターサイクルリスト誌7月号で
はYF1型とYA6型を同時に
ストリ掲載した

スッキリし、非常に見やすいものとなつた」と書きだし、試乗の印象を次のように述べている。

「バッテリーイグニッション、キックスターターのこの車は始動が非常によい。左側にあるキックペダルを起しキックすると、2サイクル・エンジン独特のプルッ、プルッという感じの足応えがあり、一気にキックすると急に始動できる。ウォーミングアップは軽い空吹かしで一分ぐらいで落着いた。オートループ付のため、アイドリングの時は全然といってよいほど煙がでない。ローにシフトした足応えはしっかりしたものでショックは少ない。またこのYDS3型については特記できるもの一つとしてクラッチの軽さが指摘できるだろう。二四馬力というパワフルな駆動力を伝えるクラッチとしては多少頼りなく感じるほど軽い。しかし作動は確実で切れも良く、つながりも柔かい感じである」とスタートまでの感想を記し、

「1速で加速すればタコメーターの針は一気に八〇〇をオーバーし、レッドゾーンに飛び込む。もともと負荷のかかる5速でも最高馬力回転数の七五〇〇を上回わり八〇〇まで回転している。変速各段の最高速テストもスピードがあがってくるのを待つというものではなく、一気に吹きあがってくる。この高速の伸び、とくに4速、5速での加速は従来のYDS2型とは全然違ふといつてよいものであった。またこのエンジンは低速で

も非常に強力で、5速でのノンスナッチスピードは約二五km/時あたりまで落ちそれからでもじりじりと加速してくる」とエンジンのまわりのよさと、加速の鋭さに感嘆している。そして市販前のアメリカにおける高速テストにひっかけて

「日本生れのアメリカ育ちともいええうなこの高性能な車も、日本のハイウェイ網が整備されるにつれて、自国の道路でその実力を発揮するであろう」と述べさらにまたこうもいっている。

「特急列車の平均速度、時には最高速にちかいかいスピードで道巾6メートルほどの曲りくねった道路を走行、急加速、急ブレーキ、信号待ちの半クラッチともっとも悪い条件を長時間与えたテストであったが、帰社後も、エンジンは静かなアイドリングを続け好調そのものであり、いままであんな急激な走り方をしたのがウソのようであった」

また『オートバイ』誌の定地テストでは〇一四〇〇を十六・一秒弱で走り、最高速度は一四六・八km/時をマーク、四〇km/時の定地燃費は四八・八km/ℓというデータを収録している。

『モーターサイクルリスト』誌八月号ではヤマハYDS13でぶっ飛ばしてみたと題し、定地テストと読者の試乗座談会を本文九ページにわたって掲載している。さらにまたこの座談会記事とは別にアメリカの専門誌『サイクル・ワールド』によるYDS3型とRD56型のロードテスト記を外誌テストとして掲載して

いる。この記事は工場レーサーと一諸に扱っているのでその紹介は別の機会にゆずるが、「YDS3型の乗り心地は快適である。優れたハンドリングに加わえてライディングも優れており、さらにその仕上げと構造は注目すべきである」と結論づけている。

『モーターサイクルリスト』誌の読者の試乗座談会の内容は四人の代表に、テストライダーの大久保力氏が加わっているが、「乗り心地はすごくいいですね。バンクしても吸いつくようでもっとも、もっともねかせたくなる位いいですね」「安定性はよかった。一三〇〜一四〇km/時でコーナーをまわっても少しは不安はなかったですよ」「やっぱり加速がいいですね。ヤマハのお家芸とでもいうか、加速のいいのは分かっていますが、すばらしい加速ぶりでした」と、それぞれ異口同音にヤマハスポーツYDS3型二五〇ccの高性能さに驚嘆している気配がうかがえた。

以上のように五〇、一二五、二五〇のヤマハ新車トリオは、さきに発売されたYG、そしてMF、YDと共に、より優れた性能をもつものとして専門家から折り紙をつけられたわけである。

「良いものは認められる」という言葉があるが、ディーラーのみならず多くの人に「良いものを認めさせる」意気込みで、大いに販売攻勢にのりだしていたきたいような記事の満載であった。

はなしのヨビタビ

メダルと
ペダル



金、銀、銅と三つあるオリンピックの記念メダルは発売と同時にアツという間に売りきれたとか、もっか大変な話題となっているようですが、このメダルをふるい人にいわせるとメダルといい、それが本当の発音と信じているようです。しかしメダルをメタルというのは誤りです。メダルは英語で medal と書き、賞牌とか記念牌、記章などという意味をもちメタルは metal で、金属とか金(かね)を表わす言葉だからです。

これとよく似たことにペダルとペタルがあります。もちろんミッションのチェンジや自転車の足踏みはペダルで、ペタルというのは誤りです。

さん
しよく



ゴー・ストップの灯火信号といえはこれほどこへいっても赤、青、黄の三色に統一されていますが、赤、青、白の三色を共通した商売の標識として親しまれている職種にトコヤさんすなわち理髪店があります。この理髪店の三色は、赤が動脈、青が静脈、白が包帯、そして三色のサインポールが人体を表わすものであるといわれ、そのむかし、理髪師が外科医を兼ねていたなごりのものです。またこの三色のサインポールが理髪店の標識として実際に使用されたのは約四〇〇年前のことで、その発祥地はフランスはパリであるといわれています。

こくちよう



日本の国を表わす旗は日の丸で、花はさくら。これはだれもが知っていることですが、各国ごとにその国を代表する鳥

があり、日本の国鳥は「雉(きじ)」ときめられています。またこの雉が日本の国鳥にきめられたのは昭和二年のことで、最初に国鳥をきめたのはアメリカで、一八〇年前にハクトウ・ワシをきめています。また世界には一〇〇を超える国があります。国鳥をきめている国はわずか一九カ国にすぎません。

ことば



ソロ・ツーリングといえは、これはハンドルのむくまま気ままにひとり遠乗りすることであり、ヤマハの新車トリオといえは七五ジュニア YG I D 型、一二五 Y A 6 型、二五〇スポーツ Y D S 3 型の三車種の新車をいいますが、このソロとかトリオという言葉はイタリヤ語で、主に音楽用語と使われていたものが一般化されたものです。

ちなみに音楽でソロといえは独奏とか独唱ということ、二重唱以下を順にいますと、デュエット、テルテット(トリオ)、クアルテット、クインテット、セクステット、セプテット、オクテット、ナンテット、テンテットということになります。ソロのジュニア、Y A 6、デュエットの S 3 の心よい排気音を大地にコダマさせ、せいせいツーリンをお楽しみください。

地球の皮



少しばかり前に「地球の皮を剥ぐ」という題名の映画が封切されましたが、陸と海面との割合は三対七で、地球の皮の七〇パーセントが海となっています。

サングラス



日本人の目は色素の関係で、灰色や青色の目をもつ外人よりも夏の輝く太陽の光に対して強いといわれていますが、キラキラと照りかえしのつよい道路を長時間走行するのは目に対してよいことはいえません。やはり目を保護するためにはサングラスや着色ゴーグルを用いるべきが妥当です。

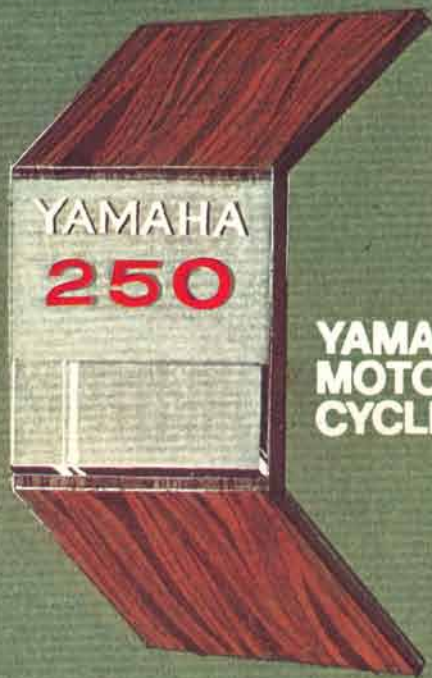
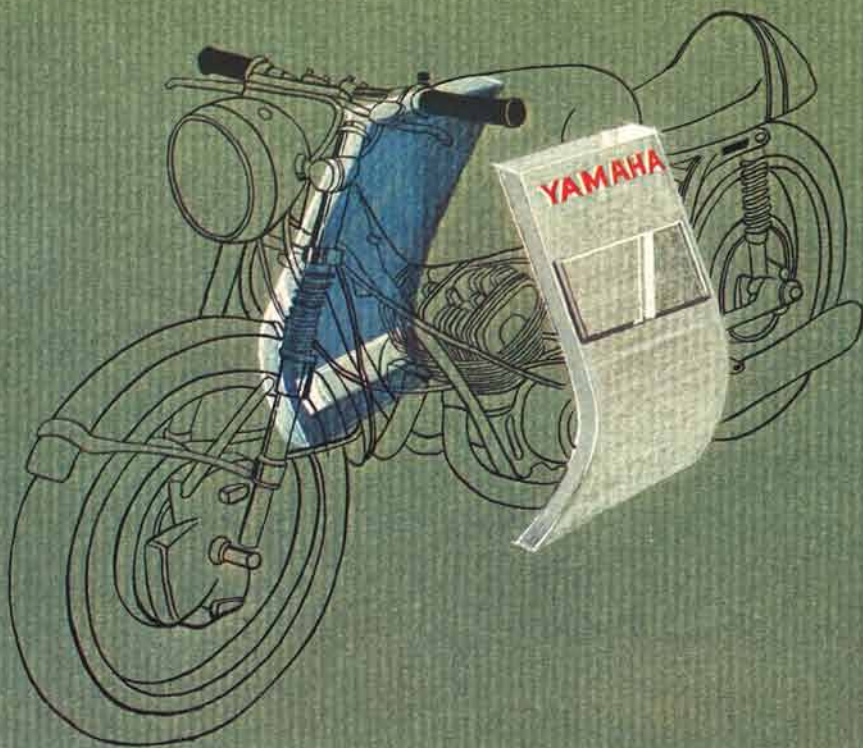
ところでサングラスはダテでないかぎり少し大きめのものを用い、びったりと添いよいものを選ぶべきです。さもないと風やホコリを巻きこんで、有名無実のものとなってしまいます。この点、冬のスキーに使われるサングラスは日光浴や散歩用のものとは異なり、目にびったりと添うようできていますので効果的であるといえます。

ディスプレイ
用の
パネル
の試作

修理の自転車からオートバイ、そして新車。このような状態の中で、いかにしてお客様の目を新車に向けさせるか。ここに掲げたのがそのお客様の目をとらえるアイキャッチャー・パネルです。また同時にこれはパンフレット・スタンドも兼ねています。上図は円弧形のパネルをオートバイに直接取り付けます。ちよ

うど、贈りものにかけるリボンの役割をします。パネル内側の下の方に蛍光灯の10W程を両方から照らすとき、その効果は一層増します。上図はどちらかというとモダンな店に、下図は落ちついた店に効果的です。両図にいえることですがオートバイに取付けない場合にもパンフレットの入る部

分に新製品の写真、またはレース中のダイナミックな写真を入れて壁面に取付けたり、天井から二〜三個吊ってモビールのな扱い方をするとまた変わった雰囲気がお店に出ると思います。ここにいうまでもありませんがこれ等のパネルの新車への取付方法には気を配って下さい。





東京の南方300キロの海上に浮かぶ八丈島は羽田から50分で熱帯気分が ажわえる島として 最近とくに注目を集めている 伊豆七島で 飲料水に雨水を必要としないのはこの島だけで 三原山と呼ばれる東山には多くの滝や瀑布が見られる

この島は流人の島として有名でありまた源為朝の墓もあって 歴史上 伝説上でもいろいろ話題が多い

島の人は人情が厚く 黄八丈に身を包んだ島の娘は 訪ねるものの旅情をみたしてくれる



ここにヤマハが...

世界の海へ山へ

ヤマハ・グラス・スキー

65年型スキーのデザインがきまりました。ことしの2月、インスブルック（オーストリア）の冬期オリンピックで活躍したヤマハスキーの評判はすばらしく、グラス・スキー時代のトップをゆくものとして世界のベテラン・スキーヤーから注目を浴びました。この大会で大回転に優勝したフランスのボンリュエ選手などは、わざわざヤマハの工場を浜松まで見学に来日するといった熱の入れようです。65年の冬は、ヨーロッパのスキー地をはじめ世界のスキー場にも、ヤマハ・グラス・スキーの美しいデザインが目立つことでしょう。

ヤマハ船外機

強力で優美なヤマハ船外機は、国内はもちろんですが、海外でも非常に好評をもって迎えられています。とくに水郷オランダでは耐久性においても、ぜったいの信頼を寄せられており、船外機工場をフル稼働しても追いつけないほどの大量受注もありました。そのほかヨーロッパ、アメリカ各地のハーバー、マリーナでもヤマハの船外機が活躍しています。日本でも、ますますボート熱が上ってまいりました。また、農漁村の機械化も本格的になり、漁船などで大好評。今後、ヤマハ船外機の需要は、飛躍的に増大してゆく見込みです。



海外に躍進するヤマハ・グループの製品

ヤマハ風土記



(吉野泉生.....え)

ヤマハ・ツーリング・マップ
昇仙峯とボどう狩り

ヤマハ 風土記

高知オート販売株式会社

高知市北本町二の十三

社長 横田 憲一 氏

南国土佐を訪ねて

俗語 土佐 べん

土佐の名所は桂浜、いくかややめるかや
(行くのかやめるのか)

おんしゃどうすりや、おりやいぬる
(お主はどうする、私は帰る)

さるくだけなら、めっそうくだらんよ
(あてどなくぶらつくなら、本當につまらないよ)

豪放と情熱と……

緑と黒潮の香にはぐくまれた南国の都高知市は古い城下町の落付きと新しさに溢れる町である。この南国の情熱がもたらす酒好きと仕事好きの土佐っ子——それを代表する高知県で唯一のディーラー高知オート販売の横田さんもまた、無類の情熱家である。

酒を飲み、仕事を語るとき、土佐っ子の横田さんの生き甲斐があるのだ。

おおらかに根を下す

堂々たる体をどっかりソファに沈め、「やあ、いらっしやい」

ざっくばらんの豪放さで言う横田さんは、郷土の士、坂本竜馬を尊敬されること。あの天下を圧する威厳に似て、そのお人柄はまことにスケールの大ききを感じさせる。

「仕事のことは、この岡本常務に任せ

つきりですよ。別にとりたてて従業員に訓示などしないし、社訓もない。」

遠大かつ寛容、その言葉がびったりする横田さんの表情の中に、ふと隠される情熱。これが社の隆盛を物語る力ではなからうか。

常務の岡本さんも、この横田社長と共通した一面を感じさせるのは、小柄だがおだやかな中にも精悍な体つきであるからであろうか。

否、ダイナミックで情熱的な経営方針が、大きな岩のような一人にあるからだ。すでにヤマハを初めて九年、ヤマハディーラーの中では古株であるが、最初は高知自動車の二輪部門として発足。その初仕事も土佐っ子にふさわしく大きく、YAI型を営林局に大量に納入したのがスタート。

以来、黒字を追うことがかりに生命をかけてきたお二人だった。だから一回の赤字決算もなく、黒字の額を積み重ねる

堅実経営の推進だけがあったのだ。

三十二年には高知オート販売を創立して、完全に高知トヨタと分離したのは、必然のなりゆきであったことは言うまでもない。

この一途に業績向上をみつめた闘志、根性は、おおらかな気っ風とともに着実に実を結んだのだ。

従業員は社長以下二十三名、うち西山忠利総務部長を含めた三人の取締役に、經理四名、部品二名、サービス九名、営業五名、が現在の陣容であるが、この恵れた社風の中でヤマハカラーを土地に密着させようとながう。

「いままでは直販が主体、したがって傘下販売店も比較的少なく約二十店。だが、ことしに入って販売店の強化に乗り出し、今では三十五店になった。

今年中には五十五店にしたい。」
そう言う常務の岡本さんの夢は、着実にヤマハの根を土佐におろそうとしてい



高知名物 闘犬



高知オート社屋の全景

るようだ。

「直販が主体であれば堅実ではあるが消極的でもある。」

そう反省する横田社長は、一連のオートロープ付新製品が出揃ったいま、タイミングよろしく一大攻勢に出る決意をしたところでもある。

豪快な笑い、その底にひそむ闘志、そこから生れる仕事の中が、横田社長の身上なのであろう。

ゆるぎなく前向きに

「よさこい」ブームのはりまや橋は、この店から遠くないが、街に流れるヤマハのオートバイはぐんと数を増したという。YA6、YG1が圧倒的だが、モペットでは二人乗りができることからか、YJ1もかなり目につく。

主に市内の商店や通勤者がYGの大切な得意であるが、郡部の農村地帯では一二ccクラスが主体となるという。

今後は山間地にYA6を伸ばしたいとのこと。市街をちよっと外れると、デコボコの山道で陸送あるいはサービスに泣かされるが、その山道に耐えるYA6を売り込もうというのが目下のねらいなのだ。

他銘柄が弱っている現在、新製品続出のヤマハを伸ばすには絶好のタイミング。このチャンスはどう生すか、そのポイントをつかんで攻勢に出ようとする面々の意欲は社内になぎぎっているようだ。「市場には余裕がある。それに長年の

高知みどころ

まず第一にあげるのが高知城、土佐二十四万石三百年の歴史を宿す城壁は見たいもの。次に播磨屋橋、いまはネオンと車の洪水に包まれているが、よさこい節の陽気な調子に似わず悲恋物語を歌ったものであることに注意。五台公園は純信のいた竹林寺が山頂にあり国宝や文化財を納めた宝物館、牧野植物館などがある。



漁船に大活躍のヤマハ船外機

ココンバアライン・システムで生産された船外機



国内外に発展するヤマハ船外機

四年前、ヤマハ発動機が船外機の生産を始めた当時は月産十一台でしたが、現在では月間千三百台もの生産を行っており、これはわが国の船外機総生産の七〇パーセント以上の比率を占めています。

ヤマハ船外機の性能の良さは、厳選された材料を使うことにより高品質であることと耐久性に秀れていることが相まって、国内だけではなく広く海外にも輸出され、世界各地で偉力を発揮しております。とくに世界でも他に例を見ない灯油切替式ヤマハ船外機は外国の有名な船外機・ジョンソン、エビンルード、マーキュリー等と肩をならべ堂々と第一線で活躍しております。

今年になってヨーロッパを中心に世界各国へ船積みされたヤマハ船外機の数は千二百百台。昨年のわが国の船外機の総輸出台数が千台なのと比べると本年はヤマハだけですでにオーバーしたことになります。さらに明年はオランダだけですでに三千台の契約が完了し他地区も合わせ相当数の輸出が見込まれております。

一方、工場では、わが国の業界では始めてのココンバアライン・システムを採用し、生産に拍車をかけております。漁業用を始めレジャー用にも連絡用にも、どんな使い方をして、少しもへこたれない。丈夫で長持ちし、簡単に操作できる軽量で小型の船外機です。

アルミ特殊合金を使ったシリンドラー、高出力のロータリーバルブ機構等々、ヤマハの傑作です。

わが国における漁業の近代化運動にヤマハ船外機がその一翼を担うという大役を果たしているといえましょう。



大平洋をのぞむ坂本竜馬の胸像を前にして向って
左・横田憲一社長 右・岡本静一常務

名物は

なんといっても鯛大、荒っばい、男性的なショーである。キャバレー遊びなどおよびもつかない面白さがある。もう一つ闘鶏も忘れてならないが、尾長鶏の美しさをみるのも格別。

たべるなら

直径二、三尺もある大皿にサシミやスシを山盛りにしたサワチ料理、タイの活きづくりなど、高知でしか味えぬ豪快味ある料理。

あいだ直販を主体にやってきたため、ヤマハの値崩れはしていない。それに販売店の皆さんが、最近おおいに力をつけてきているので先が楽しみです。横田社長の語る言葉には自信があふれている。

このゆるぎない力は、高知市の財閥として名高い西山合名会社をバックボーンとしていただけに、確たるものがある。どこか落ついた風格さえ感じさせる同社は、こうした背景があるからかもしれないが、まさに土佐っ子の本領を発揮しようとする前むきの姿勢が社運を支えてきた秘訣ともいえよう。

豪快な発展を

販売店会議は今まで同社ではやらなかったようであるが、つい先日には桂浜で開催した。販売意欲は盛り上り、すべて

美人は

すらりとした八等身は土佐っばいには通用しない、南国の太陽をうけた、色黒く立体的な顔、そして、がっちりした体格をした女性が美人というわけ。

準備は整った。あとは実戦にかかるのみであるが、戦いの前の寸暇をさいて趣味に興じるお二人でもある。

友達同志のように腕自慢をしあうお二人は、趣味はちがうが心は一つ。日曜は社長の横田さんのゴルフの球が豪快に飛ぶ。そして常務の岡本さんのクレー銃が火を吐く。横田さんはハンデイ十九の腕前、岡本さんは高知県クレー射撃の優勝で国体選手の指導者でもある。

豪快なスポーツが好きなお二人は、やはり土佐っ子のさいたるものであるが、何もかもふき飛ばして仕事にかかるお二人を支えるものは、気っ風の良さにあるのかもしれない。

陽焼けた顔は、とても横田さんが四十四才、岡本さんが三十九才とは思えないほど若々しいが、小さなことは気にしない土地っ子らしさがもたらすものであろうか。

近く高知駅の改築工事がはじまるのを契機に、駅に近いこのお店も他の関係会社を含めた六〇〇坪の総合ビルにおさまるといふ。新しい粧いとともに発展をたどる同社は、豪放さと大きなスケールの中で次第にふくらみつつあるのだ。

山梨のヤマハクラブ

朝霧へ応援ツーリング

六月十四日、山梨県下のヤマハ愛乗者ばかり約四十台、折から富士山ろく朝霧高原にひらかれた全日本モトクロスの応援かたがた、日帰りの親睦ツーリングを行なった。

途中、雨におそれたりしたが、ヤマハ勢完勝に意気上り、はからずも、メーカー、ディーラー、ユーザーの固い結びつきを再確認、全員無事帰途についた。



早朝、山梨県庁前に集合した一行。

こうして ほしい

■ サービスは 本腰を入れて

最 近はこのディーラーさんも整備技術の向上に力を入れていて、いろいろな専用器具も取揃えており、サブ・ディーラー手におえないような故障もメイン・ディーラーで面倒をみるようなシステムとなっているようですが、まだまだ専用の器具を生かしきれないような場合もままあるようです。

たとえば燃料があり、キャブのセッティングも正規で、圧縮もあれば点火時期もくるいがないのに、なんとはなしに回転が重く、スピードがのってこないという場合、プラグを交換したり、カーボン堆積などの有無を点検したりしているのと面倒はみられていくのでしようか。

「手を入れておいたから、調子がよいかどうに乗ってよ」

というのは一体どういふつもりなのでしょう。お客さんをテストライダーにみたてるとはあまりにもひどいと思います。

それで完全に修理されている場合はよいのですが、二度、三度とそのようなことをやられると修理を頼むのも気がひけて、もうどうとでもなれという気になってしまいます。

それでも我慢してハツバをかける、はじめて「オーバーホール」が必要があるんだ。多分ミツシヨンギヤがせっているのが原因だと思ふ」などというのです。

それならはじめから作業にかかっていたらよいのに、とついでイヤ味のひとつもいたくなりなます。

たとえそれまでの修理が無料サービスであっても、オーバーホールでこっそりもつてい

かれればこちらとしては同じこと、いや最初のサービスのために二度、三度と足を運ばせられただけマイナスともいえるのです。

とくに商用の足として車を使っている場合はそのマイナスは小さくありません。その間は仕事ができないことになるからです。

サービスする場合は、どうせやるなら徹底的にやっつけて欲しいと思います。日頃はちよつとした不調が大きな故障を招く因ともなるのだから、気軽にサービスを申しつけることが肝心だ、などといっているのに、実際はその通りでないお店があるのです。いかに販売実績をあげようとも、いい加減なサービスでお茶をにごしているようでは、大きな発展はないでしょう。ユーザーは常に真剣な目でサービス店の内容をみているからです。



こうしたい もの

■ 自動車ショーを ひかえて

こ としはオリンピック・イヤーということ、恒例の自動車ショーも一カ月ほど早く開催されるということですが、この自動車ショーの展示に対してメーカーにも申すと同様に一つ提案したいことがあります。それは、いつも自動車ショーで思うことなのですが、展示する側とこれを見る側との距離が少しもちまわってないということです。メーカー側という出品者側にはなにかみせてやるといった態度がうかがえるのですがこれはわたし一人のひがめでしょうか。なるほど展示方法は回を重ねることに素晴らしいようになってきています。出品車も色とりどり豊富なものとなっています。しかし見せる側とこれを見る側との間に血の通ったものがないのはどうしたことでしようか。

たとえば来春発売と銘打って出品されているのに、試作の段階にあるから仕様、性能その他いっさいのデータが発表できないというのではもの足りなさいところである。市販までいくつか設計変更が予定されているならば、まだそれは設計として設計目標のデータぐらいは掲げてよいはずだ。

それとすでに市販されてから何年かたっているというモデルの場合も、発表のときと少しも変わっていないことはいはざるを得ないから、その変更箇所も分かるようにして欲しいと思います。それと同時に、オプションパーツは用意されているものすべてを出品し、価格を表示して欲しいものです。

また輸出モデルを展示するのが最近の傾向のようにうかがえますが、国内向けとどう違

うかを輸出先の交通法規や使用実態と共に説明しておくべきです。それでないと実感としてピンときませんし、せっかくのPRもその価値が半減されるというものです。

まだあります。それは展示車について、というよりも生産の有無を問わずすべての車についてどのような質問があるうとも完全に答えられる人を配置しておくこと、その場で分

からなければ住所氏名をひかえて、あらためて販売店を通して連絡するくらいのサービス精神があっても損はないはずだ。

そのようなことからGPライダーやテストライダーを配置して、レース中のエピソードやライディングテクニックの質問に答えられるようにしたらどうでしょう。とにかくもう一つ血の通った展示をしたらと思います。



突端に偉容をほこる鳥羽国際ホテルの正面

躍進 ヤマハ

全国ヤマハ特約店会議
全国ヤマハ会定時総会 ひらく

—7月8日 鳥羽国際ホテルにて—



躍進をつづけるヤマハ全国特約店会議
および全国ヤマハ会定時総会が七月八日
三重県鳥羽国際ホテルにおいて盛大に挙
行された。

この日、北は北海道から南は九州にい
たる全国特約店百二十店と、メーカー側
から川上社長、小池、仲両常務をはじめ
全国各支店長など会社幹部が出席した。

まず全国特約店会議より始められ、川
上社長の挨拶、つづいて小池常務が同社
の現況報告と新年度に処する決意を力強
く述べたあと、データー側と活発な意見

の交換があり、ヤマハの今後のいっそう
の飛躍のため、相協力して市場占拠率の
拡大に努力することゝを誓い合った。

このあと第十八期優秀店八店を表彰、
記念品の贈呈があつて、同会議を終了。

続いて全国ヤマハ会定時総会に移り、
柳谷会長の挨拶、三十八年度、事業報告
ならびに収支決算の報告、新年度役員
の決定があつたのち、会長に再選された柳
谷会長により全国ヤマハ会規約、二十九
年度事業計画、収支予算の討議が行なわ
れたが、全員一致で承認され、同総会



「ガンバリの精神」と映画
会は、日紡貝塚のバレーチ
ームのハードトレーニング
を観賞し、一段とセールス
にファイトをわかすよう。

幕を閉じた。

夜に入って同ホテルでヤマハ納涼パ
ーティが華やかに開かれ、三十九年度ミス
「伊勢志摩」の美人達が会場に花をそえ
る盛會さ。近來国内外ともに伸長著しい
ヤマハチームの、メーカー、データー一
体となった活気あふれるものであった。

●優秀店八店 高橋商店(新潟) 北海
道ヤマハ(北海道) 信州自動車(長野)
第一自動車(三重) 吉村商店(岡山)
新日本モーターズ(佐賀) ヤマハ和歌
山(和歌山) 横山輪業(仙台)



新日本モーターズもヤマハ
の一大戦力だ 山本社長



ヤマハ和歌山の宮田社長
ヤマハは益々多くなる由



常に大きい視野に立つ仙台
の横山輪業の横山社長



鳥羽国際ホテルのまどから見る風景は鳥羽周辺のなかでも一段と美しい。

もんど岬の



「ヤマハ会も発展の一とをたどり」とヤマハ会会長 柳谷氏のあいさつ。川上社長も デーラーの皆なも オールニコニコ顔でパーティーが始る

全国ヤマハ特約店会議 ヤマハ本社首脳陣は将来の計画を語り、世界的視野に立つヤマハの発展をディーラー各位は十分に自覚した会であつた。

そろいのユカタで納涼パーティー、折からの雨で室内に変更されたが鳥羽名物に舌づみをうつヤマハ会会員



例年の優秀店の表彰式、高橋商店代表は地震と大雨のため欠席、写真は北海道ヤマハの柳谷社長



同じく表彰される信州自動車の川崎社長



三重県の一の方の雄、第一自動車車の服部社長



吉村商店も、優秀店のひとつ、吉村常務

ヤマハ トピックス



第10回全日本モトクロス選手権 ヤマハ両種目に優勝

— 125 cc 250 cc クラス —

恒例のMCF AJ主催「第十回全日本モトクロス選手権」はさる六月十四日、折からの小雨をついて富士山麓・朝霧高原において開催されたが、ヤマハは全日本選手権一二五ccクラスにおいて大阪レーシングの荒井市次選手が、また同じ二五〇ccクラスにおいて東京三ホークスの三吉一行選手が圧倒的な強さをみせて優勝輝くタイトルを手中に収めた。

ヤマハの
ベース (上)
走行風景 (左)

☆ ヤマハグループ新製品紹介 ☆



大ホール 音楽学校 教会への

フルスケール・エレクトーン

ヤマハエレクトーン F-11

ヤマハエレクトーンは一九五八年に発表以来、もっとも現代的な楽器として音楽の世界を広げてきましたが、ジャズやライトミュージックの分野だけではなく、クラシック音楽の楽器として研究されつつあります。この分野に確固たる地歩を決定づけたのが、このヤマハエレクトーンF-11型です。完全フルスケールのこのエレクトーン

は、壮大なオルガン音楽に新しい生命をふきこんだ新しい楽器で、美しい音、響音で聴衆を圧することができます。

教会での演奏、公会堂やホールでのエレクトーンは伝統的な音楽にさらに無限の可能性をはっきできるのです。

また、音楽大学やミッションスクールにも最適なものです。

発売は日本楽器製造KK 定価は二百五十万円。免税価格は二百四拾九万円。

町役場より、駐在さんへ ヤマハYA-6を贈呈



竜王町役場前にて贈呈式を挙、町長より南
甲府署長へ、車検表、キーが引きつがれる。



国道筋にニラミをきかすYA6。快調。これ
でこそハイウェイ・パトロールである。



赤いランプもカッコよく、国道無法
地帯へ出動せんとする駐在さん。

甲府市穴切町の甲府オート販売
株式会社さんから、編集部あてに
面白いニュースを寄せていただき
ましたので、掲載させていただきます。
「みなさまのヤマハニュース」
です。あなたのご意見、身近
かな出来事、写真、その他、なん
でもお送りください。

国道二十号線を管内にもつ山梨
県竜王町は、高速バイパスの完成
以来、交通事故の多発とスピード
違反の増加に頭をなやましてい
た。というのも、この地区をうけ
もつ竜王駐在所と玉幡駐在所に
は、古いオートバイしかなく、違
反を見つけても軽く逃げられる始
末だからだ。

見るに見かねた同町のヤマハ販
売店、三桝屋商店の中込栄さんが
ヤマハYA5を貸してあげたところ、
交通安全にすばらしい実績を
示した。これによるこんだ竜王町
役場当局でも、いつまでも借りて
おくわけにはゆかぬと、あらため
てヤマハを二台発注、三桝屋商店
も新鋭YA6を自己負担の特別価
格で奉仕した。

七月十五日、竜王町より南甲府
署へ正式に贈呈されたYA6は、
さっそく前記の二駐在所に配属、
さっそうとバイパス・パトロール
に活躍している。



調子悪いらしいね、こんど買うときは
ヤマハにしなさいよ。ヤマハに……



すこし飛ばしすぎてるんじゃないかね……
おまわりさんの車もはやいですなア……

..... “世界のヤマハ,”



左より 荒井駐在員、三宅課長、小池常務、竹内課長

この度はご苦労さまでございました。四月二十九日から五月二十五日まで約一カ月間ご旅行なですけど、おもにどんな国をまわられたのですか。

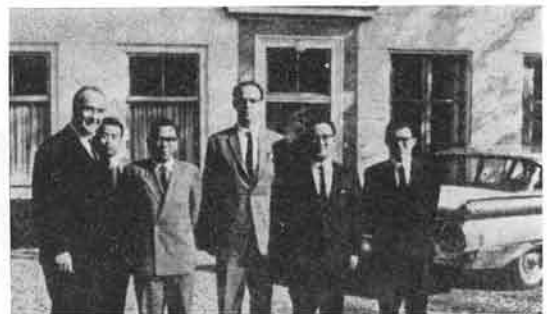
今回はヨーロッパだけに限りました。とくにEECというものがどんな実状で動いているかが、一番知りたかったことだったので、そうなったわけですが、イギリスは別にして、西ドイツ、ベルギー、オランダ、フランス、イタリアなど、EECの中心をまわってきました。

大変大きな成果があったというお話をうかがったのですが、具体的にどんなことだったのでしょうか。

具体的にといわれても、一口にはいえ

ませんけども、ヤマハが正當に評価されてるという事実を知ったことは非常に大きかったと思います。派手ではないけれども、メカニカルな技術水準の高さを知ってくれていることは心強いかぎりでした。それもモーターゼーションの歴史がわが国などと比較にならないくらい古い国々ですから。

それに、ヤマハ狂ともいうべき、マニアが育っているにはおどろきました。ロンドンでは三人程のユーザーがやって来て是非とも話したいというし、パリでもアフリカのケニアですとヤマハに乗っていたという青年が、三日間も私達からはなれず、どこまでもついてきたのにはよりました。



アモステル・テクニクの重役たちと、右から二人目は笠原ロス支店長。

はじめにイギリスに行かれたのですか。ええ、まずロンドンに行きまして、アメリカから飛んで来たロスの笠原支店長と、ドイツとロンドンの駐在員が集って欧州対策のミーティングをもったわけです。

イギリスでのヤマハの評判はどうなのですか。

さっきもいきましたように、マニアが育つてるような状態ですから、とくにイギリスでは毎週各地でレースがおこなわれていて、TD-1が圧倒的に勝っているんですね。マン島でも、個人参加でTD-1が六位に入ってるくらいです。

みてきた

● ヤマハ発動機常務取締役・小池久雄



それにイギリスという国は2サイクルのふる里ともいふべきところで、2サイクルに対する信頼はとても大きなものがあります。ロンドンでは各ディーラーやジャーナリスト関係を呼んでパーティを開きました、その人達の評判も非常によいもので、むしろもっと手をぬいてポピュラーなものを作ったらどうかなどと、こちらが面喰うようなこともいわれました。事実日本製の他社のものより邦価で一万から二万円高いのですが、それでも大変な売れ行きようです。それとオートループを完成したことに對して非常に高い評価をしています。過去イギリスのメーカーで試作したものがすべて失敗に終わっていますからね。

ロンドンではどんなルートで販売しているのですか。

イギリスでの販売はすべて三井物産をとおしてやっています。しかし貿易商社の商品の一部としてあつかわれている関係上、どうしてもオートバイ乗りの気質のわかった商売ができない。現地のディーラーもヤマハの技術者と話したいと盛んに語っていました。

しかし物産の方でも今年からはヤマハにも力を入れてくださいます、新しくできるビルの一階と二階に総計三百五十坪のフロアをヤマハ専用のフロアとして作ってくれて、そこで陳列から修理サービスまでできるよう人員も二十名程にして万全を期すことになっています。

なにか、アイルランドの方へ組み立て工場をつくらうか聞きましたのですが。

ええ、それもやはりヤマハマニアの親子がどうしてもアイルランドにもヤマハを輸入したいということでロンドンまでみえたのですが、あちらは完成者の輸入が禁止されていますので結局はノックダウン形式でということになったのです。私達も現地に行ってみました、国民の所得水準も非常に高いし、ご本人たちがオートバイのレースにも出てるようなメカニックにもくわしい人です、また政府に一手に石油を納めて政府関係にも非常に顔の効く実力者だということ安心してまかせれると考えたわけです。当初はY.G.1とスポーツを中心に年間二千台程度の生産予定です。

イギリスからヨーロッパ大陸の方へ渡られたわけですが、まずどちらに行かれたのですか

西ドイツの駐在員がいるハンブルグをベースにしているいろまわったわけですが、まずオランダに行きました。ここではパタプスとスパルタの二社に招待されたいへん歓迎されました。

この二社でオランダの二輪車市場の六〇%をにぎっている年間四十万台強を作っている大メーカーです。この両方からY.G.とY.F.のエンジンが是非とも欲しいといわれまして、このあとで行ったベルギーでもそうですがとにかくエンジンを売ってくれという声が各国のメーカーか

ら出ました。

ヨーロッパには昔からエンジン専門のイローとサックスというメーカーがあって、これらが年間五十万台ほど各国に供給しているわけですが、それでは性能的に満足できないということでした。

ベルギーにはご承知のように本田さんの組立て工場があって、現地でのノックダウンの実状など、つぶさに見せてもらってきましたが、人件費などにとられてコスト高になることから、いろいろと苦勞なさっているようでした。

またジェトロのショールームに日本の二輪車を代表して、ヤマハがソニーやナショナルとならんでいるのが印象的で、ここでも非常に高く評価されることがわかり、心強く感じました。

フランスでは、ちょうどG・Pとかさなったのではないですか。

そうですね、ちょうどパリにいたときにG・Pで優勝しました、あちらのディーラーも張り切っていました。そこでおどろいたことは、ディーラーのウインドに、二輪車の「ロールスロイス」というキャッチフレーズでヤマハが並んでいたことです。ロールス・ロイスといえば、四輪車の最高級車であることはもちろんですが、手造りのような仕上げのすばらしさがよく知られています。それでいてちょっとしたスポーツカーなどかなわない程の性能をもっているわけですから、ヤマハを評するにこれ程適切な言葉はないわ



オランダの風景

パリでは、ヤマハマニアの青年に歓迎されたということですが、サブ・ディーラーをやっている人で、それまでアフリカのケニアでずっとヤマハに乗っていたということでした。酷暑の地で三年も乗っていてヤマハに惚れたというのですから、どんなところでもヤマハは通用することを証明してくれたようなものでありがたいのですが、三日間もわれわれの行くところにつきまわってこのにはよわかりました。

フランスでは、ヤマハが並べてあると

けです。とにかく、どこへ行っても仕上げがきれいだということはよくいわれました。向うではユーザーみずからエンジンをオーバーホールするなんてことはざらですから、そういう機能的な優秀さは肌で感じてくれるようです。

パリでは、ヤマハマニアの青年に歓迎されたということですが、

イタリアは、日本車がでてくるまで軽量級オートバイのメッカであったわけですから、いろいろ参考になることも多いと思っただけなのですが、逆にエンジンを知ると、ここでもいわれました。どの国でもその場で発注するのですから、そんな用意のなかったこちらは、まるっきしあおられたかたちで閉口しました。

あちらのユーザーというところ、どのような層が多いのですか。

やはり圧倒的に多いのは通勤者でしょう。とくにイタリアなどは、若い男はかならずといっていい程スクーターなり軽量オートバイを持っていて、それがなければデートもできないといった状態ですから、それもあって単に通勤だけの実用車然とした車ではなく、デザインも楽しい感じのヤマハが、うけているのでしょう。

これで一応まわってこられた国のことを全部お聞きしたのですが、ヨーロッパ市場での今後の見通しはどうなのでしょう。

はつきりいって、非常に有望といえます。現在では販売態勢もそれ程ととのっていないので充分に供給できる状態ではありませんが、あまり売り急ぎをしないで現在高まっている技術的な信頼をいつまでも維持しながら、じょじょに販路をひろげていきたいと思います。とくにヨー



イギリスのあるディーラー
YDS2がかざってある



ロンドン市内にあるオートバイデーとのパーティ。ホンダ、スズキ関係の人も、記者も入って盛大



アムステル・テクニクのヤマハ船外機レジャー用、魚つりにサラリーマン向き

みてきた……“世界のヤマハ”



ロツパでは日本車に対する評価は高く、それだけにその進出には非常な警戒をされていますから、コマージュリズムを押し出した売り方をしないで、技術を売るといった態度でやっていきたいと思えます。また完成車ばかりでなく、エンジン輸出の面でも非常に有望で、あと二、三年するとヨーロッパ各地でヤマハ付のイタリア車やフランス車が多く見られるようになると思います。

また船外機のメーカーがヨーロッパに少なくこれまでアメリカ製だけに頼っていたことから、この方面の開拓も力を入れる必要があると考えています。オランダなどでは、アメリカ製よりもクレームが少ないということですので多数の発注がきているのですから、ヨーロッパ各地の湖や運河、または青い海岸などに、ヤマハエンジンをつけたボートが走る日も遠くないことでしょう。

アフリカのヤマハ

イースト・アフリカのローレンコ・マルケス市にあるヤマハ代理店「エミデオ・マルケス・セレゼエラ」さんから、日本のみなさんコンニチワと写真が送られてきました。

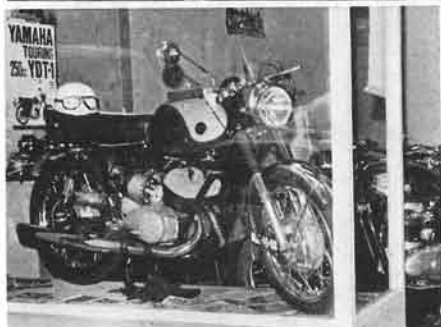
アフリカは、いま新興の意気に燃えて、オートバイ熱もまた、なかなかさかんです。国が若く、広く、もっとも

迎えられているのはYDS、YDなど二五〇ccクラスで、軽快かつ強力なヤマハがヨーロッパからの重量車を圧倒しつつあります。

こんど日本のヤマハから直接担当員が巡回してくるといので、目下、意気高らかに拡販中との元気なお使いもいただきました。いよいよ「世界のヤマハ」時代です。お互いに、自信をもってがんばりましょう。



スペシャルライズド
ワーカーズ



ショールーム

ドクトル ヤマハ

—その3—

セールスマンのためのサービス講座

エンジンの回転不調(2)

高速
回転
不調

- エヤクリナーがつまっている……………掃除する
- ガソリンの出がわるい……………燃料系統の各部を点検する
- マフラーがつまっている……………掃除する
- キャブレターのスタキターがきいている……………正しく直す
- 点火プラグの絶縁碍子の不良……………交換する
- 高圧コード、コイルの絶縁不良……………交換する
- コンデンサの不良……………交換する
- 点火時期、進角装置のくずれ……………調整する

前号では低速回転の不調についてその対策を述べてきましたので、今号は一步步で高速回転の不調とその原因をさぐってみることにします。

セールスマンはユーザーのもっともよき相談相手、あなたが直接手をくださないうまでも、いろいろと役に立つことが多いはず。このドクトル・ヤマハをぜひぜひ活用ください。

高速回転の不調

低速ではエンジンはしごくご機嫌にまわってくれるが、ちよっとスピードをだそうとスロットルを開けると、回転がバラついたり、吹返しを起したり、スロットルに回転がついてこない——などという現象がいわゆる高速回転の不調といわれるものです。

不調といっても、四〇～五〇km/時のスピードではぜんぜん気になることがなく、追越しをかけるときなど急激な加速が欲しいときや、力強いハイ・スピードにのれないというだけのもので、まあまあ普通に走るだけにその原因をさぐるとなると一般の人はちよっと首をかしげてしまうことになるのです。

しかしどんな不調や故障でも落ちついてひとつひとつ考えていけば、あたらずとも遠からずの原因がつかめてくるものです。

この高速回転の不調についても例外がなく、燃料があり、キャブレターから適正な混合ガスがシリンダーに送られていて、圧縮があり、適切な時期にプラグに火がとべば、潤滑や機構的な支障がないかぎりエンジンはまわるものですから、この順を追って自信をもって調べていくようにすれば、大きな間違いはありません。患部の治療はできないまでも、診断はくだせるというものです。

エヤクリナーと

燃料系統のつまり

さてそれでは高速回転の不調をもたらす原因をひとつひとつさぐっていくとしましょう。その前に注意しておかねばならぬことは不調の原因は必ずしもひとつではないということ、ある場合には三つも四つもの原因が重なりあってエンジンの高速回転を不調にしていることもあるのです。ここにまたサービスのむずかしさがあるというものです。

原因の第一としてとりあげられることはエヤクリナーのつまりです。エヤクリナーがつまりを起しますと、吸入空気量が制限され、そのために十分な燃料がとられず、また燃料と空気の混合比がくるってエンジンの回転が思うようにはあがらないということになります。

また逆にエヤクリナーがついていないものを取外しても高速回転の不調をきたします。正規のキャブレターはエヤクリ

ナー付で調整されていますから、エヤクリナーを取外すと吸入空気の流通抵抗が少なくなり、その分だけ燃料との混合比率がくるい、うすい混合気すなわち燃料の少ない混合気がシリンダーに送られることになって、高速回転時になると吹返しを起すなどいろいろと不調をきたすわけですね。

つまっているエヤクリナーは掃除するかエレメントを新しく交換し、エヤクリナーを取外してあるものにはさっそく取付けるようにアドバイスしましょう。つまらないことですがエヤクリナーの取扱い不備によって高速回転の不調をきたしている場合が少なくありません。

次に多いのが燃料系統のつまり、すなわちガソリンの出がわるいというものです。コックが完全に開いていなかったり燃料ストレーナーや燃料パイプにゴミがつまりている場合などがこの原因として考えられます。

またあんがい気のつかないことに、燃料タンクのキャップについているエヤ・ホールに空気穴がホコリでふさがって害をなしているという場合があります。

燃料が使用されて減っていくにつれ、タンク内が負圧となり、コックやパイプがつまつたときと同様に燃料がスムーズに流れないというわけですね。

表に掲げたように高速回転不調の原因はいろいろとあります。今回はこれまでもし次回でさらに深く原因をさぐっていくこととしましょう。

セールス ノート

飛び込み販売のいろいろ

当ってくだける

見込み客をふやす手段の一つとして飛び込み販売があるが、成功率は低いのが通り相場。しかしいくらでも見込み客になる可能性があるのだから、見込み客が底をついたとき、あるいは一日の訪問先を回り終って時間が余ったとき、この飛び込み法を活用して一人でも多くの見込み客をキヤッチすべきである。

この戦法こそ販売活動の最後のキメ手となるもので、「飛び込みをモノにするはセールスを制す」というわけであるがこの方法にもいくつかの種類がある。

まず手っとり早い第一の方法は、時間の余りを有効に使って、手当り次第ぶつかることである。盲滅法当ってくだけるのがこの戦法の原則であるが、事前に何の手も打ってあるわけではなし、相手の素性もわからないため、よいとこ十五軒二十軒に一軒ぐらい有力な客をつかめるのが関の山。さらに、このうち三軒に一軒ぐらいが本当に車を買ってくれるとみてよい。

率は悪いが時間を有効に使える点、事前の準備が不要なことは利点であるが、飛び込んだところが老人の一人暮らしだったりすることもありうる。だから、留守とか主人が不在という所は長居は無用、どんだん飛ばして能率を上げること。

といって、売れそうな客の所でも話を簡単に切りあげろというのではなく、臨

機応変に対処して実をとることが大切。いわば星屑の中から本当に輝やく星を見出すために、要は数をこなすことが第一条件というわけである。

機をみて歩こう

どんな商売でも同じこと、機をみて攻撃に転じることが効果的である。セールスの世界ではなおさらのこと、この点をよく考えてみる必要がある。というのは、例えば兜町が空前の景気とあれば証券会社を、またある地方では機械屋が活況を呈してきたら機械織り屋ばかりを歩くのだ。身近なことでも、店先をみてオートバイを現在使っている所だけとか、自転車しか使っていない店だけとかを選んで集中的に訪問すれば、同じ飛び込みでも確率はぐんと高い筈である。

これは手持ちの見込み客がなくなったときに是非実行すべきであるが、とくに西も東もわからぬ新人の場合など、最初この戦法でぶつかって、需要開拓の糸口をみつけるとよい。

この場合、隣から隣へ渡り鳥が飛ぶように訪問するのはちがいが、やや計画性があるだけに成功率は前者に比べて二倍以上、約七七八軒に一軒ぐらいは有力な見込み客となり、うち約六割は最終的に買ってくれる、という統計が出ているほどである。したがって日頃こうした点にも目を配ることは、けっして無駄ではなく、成功の確率も高いことから、ひまを

みて実戦に応用すべき戦法といえよう。

マークして飛び込もう

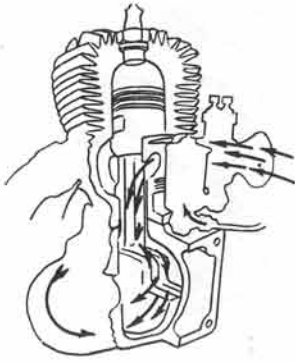
以上のべた二つのケースは余り時間を有効に使う飛び込み方法であるが、これはあらかじめ周到な準備をして飛び込む。いわば計画販売ともいえる飛び込み法である。

まず電話帳で職業別にマークしたり、名簿などを利用して、前もってダイレクタメールしたり、ある地域を限ってチラシ広告をしたり、あるいは紹介客へ直接挨拶状を出しておく。このように、何らかの宣伝を行なったうえで飛び込めば、成功の公算は多いし、話の目鼻もつきやすいことは確かである。

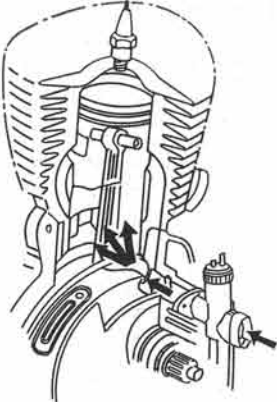
どうみても前二項の方法よりは一段と手ごたえのある戦法であるから、セールスマンたる者は、日常の販売活動のなかにこうしたスケジュールを組み入れるべきである。またとくに新人の場合には、前二項の飛び込み法をやりながら、一方でもこうした計画をたてて寸暇をさいて少しずつでも宛名を書いて出しておくのは、うまいやり方といえよう。

とかく飛び込み販売は敬遠しがちなものであるが、セールスの本命はこの飛び込み戦法にあるといわれるほどである。売り上げの伸びいかに、飛び込みをやるか否かで左右されるのであるから、氣迷ようことは禁物、新しい征服者の喜びを旨とするよう心掛けたいものである。

図説 2ストロク



〔第1図ピストンバルブ式吸入方式〕



〔第2図 ロータリバルブ式吸入〕



第3図
〔吸入孔その1〕



第4図
〔吸入孔その2〕



第5図
〔吸入孔その3〕

2ストロークの吸気法

2ストローク・エンジンには、シリンダにある吸気孔をピストンの往復運動により開閉するピストンバルブ式と、クランク部にある吸気孔を切り欠きのある円板で開閉するロータリバルブ式の二種があることは第一図と第二図をごらんになれば分ります。

この二種類の吸気法はいずれも、混合気はいったんクランクケース内に入り、予圧されて掃気孔を通して燃焼室に導かれますが、この点がシリンダヘッドに吸排気バルブのある4ストローク・エンジンと大きく異なるところです。

さて、この吸気孔ひとつについてもエンジンの性格により大きさや形状が異なります。一般のピストンバルブ式では第三図、第四図、第五図のような形状のものが多く使われていますが、吸気孔の巾が広すぎるとピストンリングが張り出すので、ある程度制限されます。しかし、巾を広くとるためには、第四図のように

ポート中央部上の部分を凹ますか、第五図のように中央部を埋めるかして、ピストンリングの張り出しを防ぐことができます。また、この三つのポートの下部は一樣に逆三角形の形をしています。特に第四図のものは極端に下に伸びています。これはポートが開きはじめる時の空気をスムーズにするために有利です。

むづかしい吸気孔の設定

これら吸気孔のうちどれにするかは、あるエンジンの回転数によってきめられます。というのは、ある回転数において吸気孔が開いている面積と時間がちがうからです。これによって出力やトルクが定められるため、実際には低速型か高速型にするかによってポートの中や高さきめられるわけです。つまりポートが開いている時間と、その時のポートの面積が最も理想的な関係にある場合が、吸入量も多くエンジントルクが増すからです。だが実際にはこのバランスはとり

にくく、ポート面積の大小とそれに伴うポートの開いている時間、および回転数との関係が狂うときさまざまな不具合を生じます。それだけに、この吸気孔の設定には設計者は頭を悩ますわけです。

もしポートの面積が大きすぎると、回転速度が低すぎると、ピストンの下降行程で吸気孔の閉じるタイミングが遅れて吹き返し現象を起し、逆にポート面積が小さすぎると、回転速度が早すぎるとクランクケースに十分な新規ガスを吸い込まないうちに、吸入口が閉じてしまうこととなります。

このような欠点はピストンバルブ式ではある程度避けられない問題ですが、それに比べると、クランク側面に吸気孔のあるロータリバルブ方式は、ピストンの動きに関係なく吸気タイミングを設定できるので、はるかに優れた吸入法といえます。

1店1年50台

ヤマハ占拠率で全国の1~2位を
あたらそう京都地区で これは
また太ッ腹な大口ユーザーがあ
ります 保有オートバイ約50台
が全部ヤマハ しかも1年ごと
にスパッスバツと 全車を新車
にきりかえてゆくというのです

近代的なビルの前にはクルマが
いっぱい 活気にみちたヤマハ
の爆音が 絶えず集散している

ウエハビ





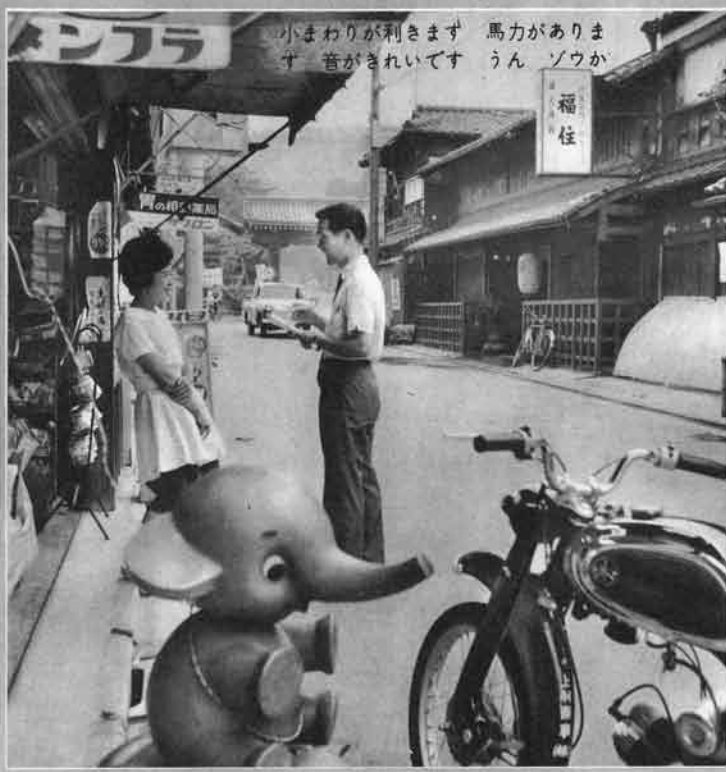
近畿関西一円に強力な販売網をもつ
上羽商事株式会社（社長・上羽正一
氏）は 古いノレンの薬種問屋を土
台に 最近では冷凍機器の販売にまで
進出しつつある新鋭商社です

なぜオートバイを多用されるのか
答は簡単でした 最近の交通事情の
なかでもっともはやい足は二輪車で
ある——なぜヤマハをえらんでいた
だいたか 良い車である デーラー
の気風が気に入った——なぜ1年ご
とに全車入れ替えされるのか 結局
はトクである みんなが同じ状態の
クルマにのれる 信用倍増 事故激
減 とにかくスマートな買い方です
ことしはYJ-1 55ccが主力でした

元気でゆこうぜ！ ヘルメットは長距離用



ようすは
いい方に
つうである



小まわりが利きます 馬力がありま
す 音がきれいです うん ゾウが



祇園“一力”前をさっそうと……イヤーかわいらし……ボクのことかな？ 車かな



血液銀行用の緊急車のほかに 常時
緊配用のオートバイが待機している

どうも話の
パイの取柄
いて…の、

新入社員でも1人に1台 かならず新車を与えられて デーラーからの出張講習をうける



両社の社員同士もなごやかだ
気軽に車を持ちこんでくれる
のでサービスがやりやすい



これらのヤマハを一手に納入している店は おなじみ京都中央自動車さんです 杉本社長みずからセールスマンと変じ ウエハ・ビルへは出入り勝手 わが家のような気易さでアフターサービスその他もろもろの相談商談に乗っておられました

納入車種も 1日100km以上走行するセールスマンにはYA-6を キンパイ（緊急配達）にはYG-1 残りはすべてYJ-1と 使用実態をよくつかんだ キメの細かさです

上羽商事社長の車歴は25年 杉本社長はMFJの京都支部長 商売を離れても車友雀友のケンカ相手とか一に良い車 二はやっぱり人柄です

専用蛇口のならんだ洗車場 月曜の朝には
人車とも総員数あつまって 点検をうける





南仏をおもわせる熱海の海岸をスタートする全参加艇 時速60キロを越すスピードに白く海を裂く各艇の引き波が美しい (航空写真は読売新聞社提供)

熱海⇄大島 全日本長距離水上スキー選手権大会

ヤマハチーム優勝

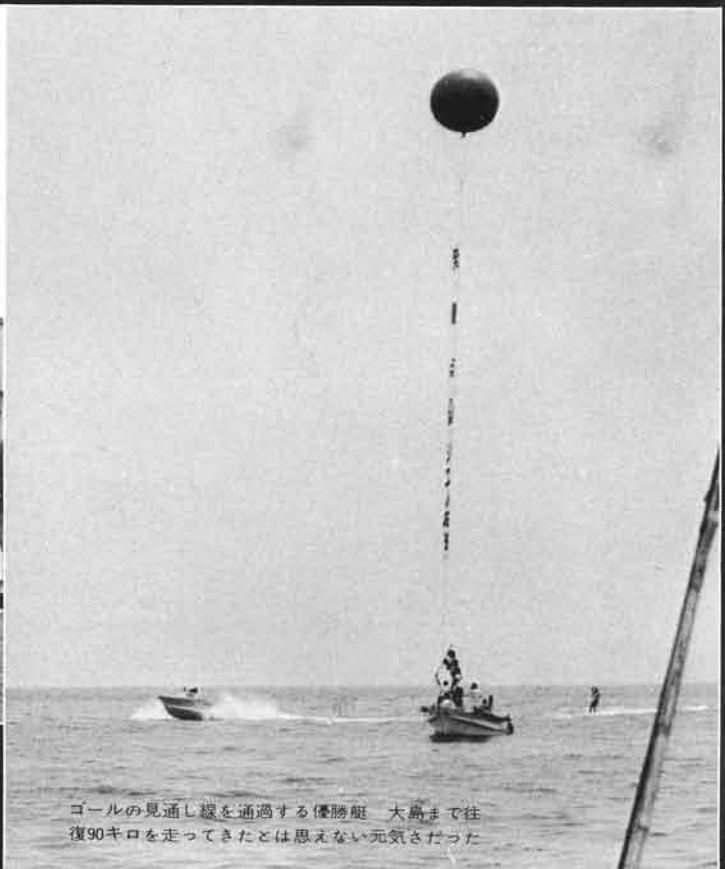
—90キロを1時間55分23秒で走破—

6月29日 熱海⇄大島往復90キロのコースで行なわれた「第5回全日本長距離水上スキー選手権大会」に ことしもヤマハボートが大活躍 驚異的新記録で優勝したほか 上位をヤマハで独占した

順位	スキーヤー	ドライバー	ドライバー	クラブ名	ボート	モーター	時間
1	村本昭二	吉田順一	沢本睦二	ヤマハクラブ	ストライプ18	130×1	1'55.23
2	小林典夫	奥島英功	奥島草功	サンスポーツクラブ	ランナハウト	90×1	2'00.15
3	水上昭夫	藤口 円	市田照一	ヤマハクラブ	ストライプ18	130×1	2'04.42
4	清水忠光	若本 杉山	実永 小松	真の湖クラブ	ストライプ15	88×1	2'06.32
5	藤本康之	丹羽良忠	藤田 小嶋	サンスポーツクラブ	ランナハウト	75×1	2'07.05
6	北島義国	水井 洋	竹重 豊	ヤマハクラブ	ストライプ18	130×1	2'07.56



賞品の山にうずまって



ゴールの見通し線を通過する優勝艇 大島まで往復90キロを走ってきたとは思えない元気さだった



ヤマハ発動機株式会社

194.8.092

6/30

23.000

9

日 月 火 水 木 金 土

		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			

10

			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

ヤマハジュニア

YG1-Dと

石田あゆみさん

